
La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como finalidad ofrecer una visión introductoria de la denominada “economía colaborativa”. Dada la heterogeneidad de actividades que suelen englobarse bajo esta denominación u otras equivalentes, inicialmente se trata de delimitar su ámbito objetivo. Seguidamente se aborda la caracterización de los sistemas económicos y la forma de organizar la producción. Posteriormente se exponen los factores que han propiciado la aparición de este nuevo paradigma económico, así como sus principales implicaciones económicas y sociales. Finalmente se apuntan una serie de cuestiones que se suscitan a raíz de la extensión de los nuevos modelos productivos, de distribución y de consumo.

Palabras clave: Economía colaborativa; ámbito; implicaciones; paradigma económico.

Códigos JEL: D10; D20; L10; L20; P00; P40.

1. La economía colaborativa: un fenómeno heterogéneo

En marzo de 2011, la revista Time incluía la economía colaborativa como una de las diez ideas que cambiarían el mundo. Frente a la idea asentada de la “sociedad de la propiedad”, el uso compartido de bienes y servicios se abría paso como una opción prometedora, después de que la sociedad de la propiedad no había impregnado a Estados Unidos de la vitalidad que proclamaba el presidente George W. Bush, sino que más bien, según el análisis del redactor del artículo, lo había empujado casi a la ruina (Walsh, 2011).

Cualquier aproximación al fenómeno de la denominada economía colaborativa tropieza con un importante escollo, la inexistencia de una definición clara y, como consecuencia de lo anterior, la falta de una acotación adecuada de su ámbito objetivo. La variada colección de nombres que nos encontramos (economía compartida, *sharing economy*, *gig economy*¹, economía bajo demanda, economía del procomún, capitalismo basado en las masas, economía de plataformas, economía de los pares, economía del alquiler...) no viene sino a confirmar los inciertos confines en los que hemos de movernos cuando nos adentramos en la consideración de las nuevas formas de organizar la producción, la distribución y el consumo que, de manera continua, se están extendiendo dentro de la actividad económica.

¹ Es particularmente llamativa la confusión existente respecto a esta denominación, si bien el uso más generalizado se refiere a las diversas formas de autoempleo y contratación independiente facilitadas por plataformas online (OCDE, 2015). Otra acepción hace alusión a los desempleados que trabajan en varios empleos a tiempo parcial (Hook, 2015).

En su intento de definir la *sharing economy*, Sundararajan (2016, págs. 26-27) recurre a cinco características:

- i) Se basa en la creación de mercados para el intercambio de bienes y la prestación de nuevos servicios.
- ii) Abre nuevas oportunidades para un mejor aprovechamiento de la capacidad de los recursos.
- iii) Se basa en redes de masas en vez de en instituciones centralizadas o jerarquías.
- iv) Difumina las líneas de separación entre lo personal y lo profesional.
- v) Suaviza las líneas divisorias entre el trabajo a tiempo completo y el trabajo esporádico, entre el trabajo dependiente y el autónomo, entre el trabajo y el ocio.

No obstante, después de una exposición tan descriptiva de los elementos definitorios, Sundararajan (2016, pág. 27) declara no ser consciente de ningún consenso acerca de la definición de la economía compartida. Incluso no faltan puntos de vista que cuestionan los rasgos de compartición y de colaboración: “Hay plataformas que ni facilitan la compartición ni la colaboración: son un puñado de compañías que tratan de hacer dinero creando y controlando mercados para nuestro trabajo y nuestras cosas” (O’Connor, 2016).

En un informe difundido por Sharing España y Adigital (Rodríguez Marín, 2016, pág. 8) se reconoce que “alcanzar definiciones de economía colaborativa, bajo demanda y de acceso que satisfagan a todos los actores participantes de las mismas puede suponer un esfuerzo ímprobo que, debido a la velocidad a la que aparecen nuevos e innovadores modelos cada día, haría que la fijación de una definición que pretendiera encorsetar el encaje de estos modelos e iniciativas

resultara insuficiente... resulta complejo alcanzar una definición que tenga en cuenta modelos tan heterogéneos como los que se dan dentro de la economía colaborativa”. Dicho informe (pág. 9) se decanta por diferenciar los tres siguientes ámbitos: economía colaborativa, economía bajo demanda y economía de acceso.

No acaba ahí la tipología. El Comité de las Regiones Europeo (2016) se hace eco de dos importantes categorías y de cuatro modalidades diferentes de economía colaborativa:

- Economía colaborativa en sentido estricto o economía a la carta:

- Economía de acceso, correspondiente a aquellas iniciativas cuyo modelo de negocio implica la comercialización del acceso a bienes y servicios, no su tenencia.
- Economía de los trabajos ocasionales (*gig economy*), referente a iniciativas basadas en trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital.

- Economía de puesta en común:

- Economía *inter pares*, que comprende iniciativas que fomentan un enfoque entre iguales.
- Economía de puesta en común de bienes de utilidad pública (*commoning economy*), centrada en iniciativas de propiedad o gestión colectiva.

La tipificación del “ciudadano productor” como nuevo agente económico da idea de su carácter híbrido, toda vez que “pone en valor lo que tiene, lo que sabe, lo que le gusta, por el placer de contribuir a lo común, por el reconocimiento social o a cambio de dinero” (Cañigual, 2017, pág. 12).

2. Los sistemas económicos: caracterización y formas de organizar la producción

Antes de adentrarnos en los dominios de la nueva economía, puede ser oportuno realizar algunas reflexiones. Así, cuando se habla de la configuración de un nuevo sistema económico, alternativo al capitalismo de mercado, parece dar la impresión de que el sistema actual obedece a un modelo uniforme. Ningún sistema económico real responde, de hecho, a un patrón único sustentado en un esquema de relaciones monolítico. Antes al contrario, a pesar de las etiquetas utilizadas como representativas de los perfiles dominantes, la actividad económica descansa en una variada gama de organizaciones, agentes, reglas y relaciones.

Existen dos criterios independientes para clasificar los sistemas económicos (Fuentes Quintana, 1973; Domínguez Martínez, 2009): i) la propiedad de los medios de producción, que puede ser privada (capitalismo) o pública (socialismo); ii) la forma de adoptar las decisiones económicas, a través de los agentes económicos (mercado) o de la autoridad (planificación). Nos encontramos así con cuatro arquetipos y distintos perfiles en función de la relevancia práctica de cada una de las características consideradas. Así, calificar como economías liberales de mercado a países en los que el sector público administra un volumen de recursos equivalente a la mitad del PIB puede resultar bastante equívoco.

Por otra parte, no puede olvidarse que hay países donde la “economía no oficial” tiene un gran peso, ni tampoco que una cuota no desdeñable de la actividad económica es realizada por entidades asociativas o no lucrativas. Tampoco podemos ignorar, lógicamente, un tipo de actividad con connotaciones muy similares a las que subyacen en gran parte de la economía colaborativa, como es el cooperativismo.

“Nada nuevo bajo el sol”, podríamos estar tentados de afirmar después de constatar la amplia gama de facetas que conviven en el ámbito de la actividad económica. Sin embargo, ha sido la revolución tecnológica la que ha desplazado extraordinariamente la frontera de posibilidades de producción, habilitando el despegue de modos de producción, distribución y consumo a una escala y con un alcance sin precedentes.

Continuando con los criterios para la tipificación de los sistemas económicos, cabe introducir una significativa distinción dentro de los agentes económicos. En lugar de hablar genéricamente de mercado, es oportuno diferenciar, en relación con los agentes económicos, cuando estos actúan a título individual, de manera autónoma e independiente, y cuando lo hacen en el marco de estructuras jerárquicas correspondientes a las organizaciones empresariales.

De hecho, cuando repasamos las distintas alternativas para el desarrollo de una actividad empresarial, la primera distinción a realizar es entre la opción del empresario individual y las fórmulas asociativas (Edufinet, 2016). A mayor abundamiento, en el caso de España, según se desprende de los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística, la mayoría de los empresarios que operan en España son personas físicas. Dentro del resto de empresas (entidades), las sociedades de responsabilidad limitada son la forma predominante, representando casi el 75% del total (Domínguez Martínez, 2015).

Aun así, no llegamos a cerrar el círculo de las formas organizativas a través de las que se lleva a cabo la actividad económica. A las más variadas expresiones de esquemas asociativos o colaborativos

tendríamos que añadir el trabajo doméstico de autoconsumo, así como las actividades económicas sumergidas, dedicadas a tareas lícitas o ilícitas.

3. Las nuevas tecnologías como factor de cambio

A la vista de tales antecedentes y de esa multiplicidad de formas y relaciones económicas, difícilmente puede sorprender algún planteamiento novedoso. Ahora bien, como antes se señalaba, son las nuevas e insospechadas oportunidades que brindan las tecnologías las que se han convertido en el factor clave del cambio (Schwab, 2016). En la conocida obra “La sociedad de coste marginal cero” - de la que se ofrece una reseña en este mismo número de la revista²- Jeremy Rifkin (2014) describe en detalle el proceso y sus resultados, adoptando una perspectiva histórica.

Con un balance conformado por luces y sombras, el capitalismo ha derrotado al socialismo en la arena económica, pero es ahora cuando se ve expuesto, paradójicamente, a mayores factores de riesgo de colapso y de eventual extinción. En lugar de verse desbancado por un sistema alternativo, el capitalismo está abocado a morir de éxito, según la tesis que sostiene Jeremy Rifkin.

Según Rifkin, “lo irónico es que el declive del capitalismo no se debe a ninguna fuerza hostil... Lo que está socavando el sistema capitalista es el éxito enorme de los supuestos operativos que lo rigen”. La clave de su funcionamiento radica en “llevar cada aspecto de la vida humana al ámbito económico para transformarlo en una mercancía que se intercambie en el mercado como una propiedad”. Gracias a los avances tecnológicos, una vez creado un producto, el coste de producir unidades adicionales (coste marginal) es muy reducido o incluso nulo³. Así lo percibimos si pensamos en las posibilidades de difusión de servicios a través de Internet (información, cursos, música, libros...) o las que ofrece el llamado Internet de las cosas, que combina las comunicaciones, la energía y la logística⁴.

De esta manera, nos adentramos en una nueva fase en la que la noción de “valor de intercambio” en el mercado está siendo reemplazada por la de “valor de compartición” en el ámbito de plataformas colaborativas. A raíz de ese proceso se va estrechando el campo para las transacciones

comerciales, lo que llevará a un repliegue de los empresarios orientados a la obtención de un beneficio y a un auge de los “prosumidores”, esto es, consumidores que participan en la producción de los bienes y servicios que necesitan.

El anterior análisis viene a reflejar pertinentemente no solo la incidencia que los cambios tecnológicos está teniendo sobre la organización económica tradicional, que en algunos sectores ha saltado ya por los aires, sino también algunas alteraciones de los paradigmas vigentes. Es particularmente llamativo el tránsito de una economía basada en la escasez de los recursos a otra caracterizada por la abundancia. Este mero enunciado constituye un *shock* para los economistas, acostumbrados a concebir la actividad económica, según la definición de Robbins, como la administración de recursos escasos susceptibles de usos alternativos.

Rifkin cree, no obstante, que el capitalismo seguirá formando parte del panorama social, pero, en la segunda mitad del siglo XXI, dejará de ser el paradigma dominante para ceder paso al “procomún colaborativo” (algo que se tiene en común y que se gestiona colectivamente). Pronostica que, dentro de dos o tres décadas, los “prosumidores”, conectados a inmensas redes mundiales, producirán y compartirán energía verde y productos y servicios físicos, y aprenderán en aulas virtuales, todo ello de forma gratuita o casi gratuita.

Aun cuando algunos de tales desarrollos sean difíciles de asimilar inicialmente debido a las inercias mentales, no estamos en el campo de la ciencia ficción sino que las mutaciones ya son claramente perceptibles.

No obstante, hay visiones contrapuestas que sostienen que, a raíz de la intensa desregulación que surgirá con la nueva revolución, la sociedad se verá arrastrada a un nuevo estadio de “capitalismo salvaje” (Estefanía, 2017)⁵. Por otro lado, como destaca Harford (2017), contrariamente a lo esperado, estamos asistiendo a un proceso de concentración empresarial creciente dominado por los grandes operadores.

4. La economía colaborativa: criterios para su delimitación

Desde nuestro punto de vista, a fin de clarificar en la medida de lo posible la amalgama de actividades y relaciones que tienen lugar en el extenso y heterogéneo campo de la economía colaborativa resulta preciso incorporar otros criterios

² Una síntesis se recoge en Domínguez Martínez (2017).

³ Un factor clave ha sido la posibilidad de crear valor económico con requerimientos decrecientes de capital (González Quirós, 2017).

⁴ Según algunos estudios, el Internet de las cosas, en relación con los hogares, puede tardar en materializarse más de lo que se espera (The Economist, 2016a). Una posición crítica acerca del papel de Internet es defendida por Keen (2016).

⁵ A este respecto, han de apuntarse las iniciativas para la regulación pública de las plataformas que han surgido en diversos países y también en el ámbito de la Unión Europea (The Economist, 2016b).

clasificatorios relevantes. Tomados en su conjunto, nos encontraríamos, al menos, con las siguientes diferenciaciones:

- i. Recompensas obtenidas por los participantes: altruismo versus intereses económicos.
- ii. Papel de los participantes: productores, consumidores o “prosumidores”.
- iii. Naturaleza de la actividad: configuración de una organización empresarial o suministro de un servicio concreto por vía digital⁶.
- iv. Estructura de la actividad: basada en una plataforma de uso abierto o de uso restringido (como proyecto diferenciado, sin perjuicio de que el producto final pueda ofrecerse de manera abierta)⁷.
- v. Condiciones del acceso: servicios gratuitos versus servicios sujetos a precio.
- vi. Explotación publicitaria: utilización o no de publicidad en los canales de acceso de los usuarios.
- vii. Utilización de los datos de los usuarios: carácter reservado versus explotación comercial⁸.
- viii. Flujo de los servicios: de carácter reactivo o proactivo.
- ix. Control: por parte de los usuarios o de una administración centralizada.

⁶ Precisamente, en algunos casos señalados, se ha suscitado una controversia sobre la naturaleza de algunos proyectos, lo que puede tener importantes consecuencias económicas y regulatorias. Así, por ejemplo, en el caso de Uber, actualmente el *start-up* más valorado del mundo, está en curso un procedimiento judicial en la Unión Europea a fin de dilucidar si se trata de una compañía de transporte o de un servicio digital (The Economist, 2017). Según el dictamen no vinculante del abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Uber es una compañía de transporte en vez de un grupo de Internet (Murgia, 2017; Robinson y Murgia, 2017).

⁷ Por ejemplo, el proyecto Edufinet (www.edufinet.com) se basa en un equipo de trabajo definido y acotado, aunque no cerrado, que se rige por una serie de principios fundacionales, en tanto que sus producciones se ofrecen de forma totalmente abierta y gratuita.

⁸ A este respecto, se ha planteado la opción de que los usuarios de Google o de Facebook paguen una cierta cuota a cambio de que no reciban impactos publicitarios y de la garantía de que no se registra ninguna información personal (Financial Times, 2017).

Además, las características asociadas a los criterios anteriores se prestan a combinaciones, por lo que en la realidad nos encontramos con un verdadero mosaico. La conclusión es que la denominación genérica de “economía colaborativa” es un paraguas bastante precario para cobijar la casuística de actividades, al margen de los sectores tradicionales, que cumplen algunos de los criterios habitualmente aceptados.

5. Algunas cuestiones planteadas

Algunas de las nuevas plataformas ofrecen unos servicios con sustanciales ahorros de costes para los usuarios. No obstante, según algunas opiniones, buena parte de tales ahorros pueden obedecer a que los operadores disfrutan de ventajas fiscales o regulatorias respecto a los operadores tradicionales, que se encuentran sujetos a obligaciones legales estrictas⁹. En particular, la “reclasificación” de trabajadores por cuenta ajena como autónomos puede permitir obtener ventajas competitivas frente a las sociedades mercantiles, que han de asumir los costes y las responsabilidades de la contratación de los empleados (Kaminska, 2017)¹⁰.

En este contexto, al hilo del cambio de paradigma económico mencionado no son pocos los interrogantes que se suscitan: ¿cuáles serán las repercusiones para los trabajadores de los sectores más afectados?, ¿qué papel corresponderá al sector público?, ¿cómo se financiará este si hay cada vez menos “transacciones gravables”?, ¿qué consecuencias puede tener la desaparición de los derechos de propiedad?, ¿cuál es el rol de los líderes de las grandes plataformas que dominan el mundo?, ¿qué ocurrirá con la privacidad y la libertad individual?... Y, obviamente, no puede faltar una pregunta crucial: si los servicios que adquirimos en el mercado están gravados por la imposición indirecta

⁹ En el caso de Airbnb, según Houlder (2017), un tercio del ahorro obtenido sobre el precio de la habitación de un hotel se debe a ventajas fiscales que favorecen el modelo de negocio de dicha compañía: “Los hoteleros se quejan de que afrontan una competencia injusta, como resultado de las diferencias fiscales y de las brechas en el cumplimiento regulatorio desde la higiene al acceso a personas con discapacidad y la seguridad contra incendios”. Otros analistas defienden dar “todo tipo de facilidades institucionales para que la nueva economía extienda libremente su quehacer frente a quienes, representando intereses anacrónicos minoritarios, miran más al pasado que al futuro” (Benegas, 2017, pág. 17; The Economist, 2014). El conflicto entre el sector del taxi y Uber es ilustrado por Pascual (2017).

¹⁰ No obstante, según algunas aplicaciones del análisis económico, la conversión de autónomos contratados por algunas plataformas en empleados de estas no implicaría necesariamente una mejora de su situación laboral (The Economist, 2015). Como una posición intermedia, se ha propuesto la creación de una categoría entre los autónomos y los empleados, la de los trabajadores independientes (Harford, 2015).

sobre el consumo, ¿cómo deben tratarse fiscalmente los servicios que se disfrutaban a través de los nuevos canales y mecanismos?

Referencias bibliográficas

BANEGAS, J. (2017): “Un nuevo paradigma económico”, *APD*, nº 326.

Cañigueral, A. (2017): “Bienvenidos a la economía colaborativa”, *APD*, nº 326.

COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO (2016): “Dictamen del Comité de las Regiones Europeo – La dimensión local y regional de la economía colaborativa”, (2016/C 051/06), Diario Oficial de la Unión Europea, 10 de febrero.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): “Economía y poder político: un esquema analítico”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 208.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): “Educación financiera para empresarios: las cuestiones principales”, II Taller de Emprendimiento en la Práctica, Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, Universidad de Málaga, junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2017): “El coste marginal cero y el declive del capitalismo”, *Sur*, 7 de mayo.

EDUFINET (2016): “Guía financiera para empresarios y emprendedores”, Thomson Reuters Aranzadi.

ESTEFANÍA, J. (2017): “¿Matará Uber a Schumpeter?”, *El País*, 5 de junio.

FINANCIAL TIMES (2017): “Digital privacy is more than just opting in or out”, 31 de marzo.

FUENTES QUINTANA, E. (1973): “Hacienda Pública. Introducción, Presupuesto e Ingresos Públicos”, Imprenta Rufino García.

GONZÁLEZ QUIRÓS, J. L. (2017): “Una mirada histórica”, *APD*, nº 326.

HARFORD, T. (2015): “An economist’s dreams of a fairer gig economy”, *Financial Times*, 20 de diciembre.

HARFORD, T. (2017): “This is the age of the Microsoft and Amazon economy”, *Financial Times*, 19 de mayo.

HOOK, L. (2015): “A year in a word: Gig economy”, *Financial Times*, 29 de diciembre.

HOULDER, V. (2017): “Airbnb’s edge on room prices depends on tax advantages”, *Financial Times*, 2 de enero.

KAMINSKA, I. (2017): “Employers rely on euphemisms to hide gig economy realities”, *Financial Times*, 6 de abril.

KEEN, A. (2016): “Internet no es la respuesta”, Catedral.

MURGIA, M. (2017): “Is Uber a transport company or internet service?”, *Financial Times*, 11 de mayo.

OCDE (2015): “Its a gig, but is it a job?”, *OECD Observer*, nº 35.

O’CONNOR, S. (2016). “The gig economy in neither ‘sharing’ nor ‘collaborative’”, *Financial Times*, 14 de junio.

PASCUAL, M. G. (2017): “La guerra taxis-Uber es solo el principio”, *CincoDías*, 5 de junio.

RIFKIN, J. (2014): “La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo”, Paidós.

ROBINSON, D., Y MURGIA, M. (2017): “Uber faces regulation in Europe as transport company”, *Financial Times*, 11 de mayo.

RODRÍGUEZ MARÍN, S. (2016): “Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales”, *Sharing España y Adigital*.

SCHWAB, K. (2016): “La cuarta revolución industrial”, Foro Económico Mundial, Debate.

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

THE ECONOMIST (2014): “The sharing economy. Remove the roadblocks”, 26 de abril.

THE ECONOMIST (2015): “Part-time palaver”, 19 de septiembre.

THE ECONOMIST (2016a): “The internet of things. Where the smart is”, 11 de junio.

THE ECONOMIST (2016b): “Regulating technology companies. Taming the beats”, 28 de mayo.

THE ECONOMIST (2017): “Uber’s future. Hard driving”, 25 de marzo.