



COTTON

¿En qué sentido puede (o no) ser emancipadora la economía colaborativa?

In what sense can (or cannot) the collaborative economy be emancipatory?

DOI 10.15213/REDES.N15.P99

BRU LAÍN ESCANDELL

RESUMEN

Para comprender la economía colaborativa se precisa de una definición que sea tan robusta en lo conceptual como verdadera en lo sustantivo. El cometido general de este artículo es analizar algunas de las dificultades que entraña desarrollar una correcta definición de tal concepto. El objetivo particular es examinar aquella perspectiva que defiende la economía colaborativa como un conjunto de prácticas económicas con una pretensión emancipadora o democratizadora del actual sistema económico. Lo que se muestra es que esta perspectiva parte de ciertas asunciones propias de la teoría económica liberal y neoclásica y, por ello, está condenada a replicar parte de sus limitaciones. Las conclusiones sugieren que, para sostener una defensa rigurosa de la economía política en sentido emancipador, es necesario tener en cuenta tanto los factores institucionales y políticos que configuran los mercados, como la naturaleza cognitiva con que operan los seres humanos.

PALABRAS CLAVE: ECONOMÍA COLABORATIVA, ECONOMÍA NEOCLÁSICA, EMANCIPACIÓN, COMUNIDAD, MERCADOS, LIMITACIONES CONCEPTUALES.

KEYWORDS: COLLABORATIVE ECONOMY, NEOCLASSICAL ECONOMICS, EMANCIPATION, COMMUNITY, MARKETS, CONCEPTUAL LIMITATIONS.

1. INTRODUCCIÓN

A finales de marzo de 2017 fui invitado a participar del debate *Turin and the commons: a European laboratory of social and urban innovation* como parte de un proyecto europeo que promueve la gestión ciudadana de edificios y parques públicos actualmente en desuso de la ciudad italiana. Entre las distintas experiencias que allí se relataron hubo una especialmente interesante para lo que aquí nos ocupa; la economía colaborativa.

Según su ponente, su proyecto potenciaba los lazos de colaboración entre el sector público y la ciudadanía a fin de dar respuesta a algunos de los desafíos más apremiantes de su ciudad. Brevemente descrito, se trataba de ofrecer solución habitacional a los familiares de la gente que por razones médicas debía permanecer en la ciudad unos días. La incapacidad de los centros hospitalarios para alojar a esos familiares, junto a los desorbitados precios de los hoteles de la ciudad, había llevado al ayuntamiento a idear un proyecto que, según el ponente, representaba la *quintaesencia* de la innovación social. En corto. Los familiares de la gente hospitalizada se hospedarían en alojamientos gestionados por *Airbnb* a mitad de precio. La otra mitad correría a cargo del ayuntamiento. Economía colaborativa. Innovación social. Todos contentos.

Algunos de los demás ponentes expresamos nuestras discrepancias. ¿Era aquello realmente un proyecto de innovación social? ¿Acaso establecer acuerdos con *Airbnb* representaba un modo de fortalecer las redes de colaboración social? ¿No era más bien eso una forma sortear la precaria política de vivienda de la ciudad? ¿Qué entendía el ponente por economía colaborativa? Como relató César Rendueles en las XII Jornadas de Filosofía Política de la Universidad de Barcelona de 2015, cuando a uno lo invitan a hablar sobre economía colaborativa, bienes comunes o temas afines, suele acabar compartiendo mesa con gente con la que no comparte, no ya afinidades políticas, sino ni tan siquiera definiciones conceptuales con las que poder entablar un debate mínimamente inteligible para que el maltrecho público pueda seguir el hilo de lo que allí se discute¹.

Como ocurrió en Turín, una de las primeras dificultades que aparece al discutir sobre economía colaborativa es que ésta suele mezclarse —y confundirse— con prácticas sensiblemente distintas, como el cooperativismo, los bancos del tiempo o las nuevas plataformas digitales, por ejemplos. Del mismo modo, también se suelen traer a colación otros conceptos periféricos muy en boga actualmente, como los bienes comunes, las potencialidades de

¹ Para el debate acerca de los bienes comunes y su diferencia con otros conceptos, véase: Laín (2015).

las comunidades, los beneficios de la innovación social o de la reciprocidad. Como consecuencia, el embrollo analítico y conceptual suele alcanzar magnitudes considerables.

Para tratar de arrojar algo de luz al debate, este artículo se estructura del siguiente modo. La primera sección expone algunas de las definiciones y clasificaciones de la economía colaborativa más extendidas actualmente, para sugerir que muchas de ellas muestran una muy endeble capacidad para “operacionalizar” tanto la comprensión analítica como la conceptual. La mayoría de definiciones tienen un carácter excesivamente autorreferencial y circular, mientras que muchas de las clasificaciones no se encuentran correctamente formuladas desde el punto de vista lógico-formal.

Sin embargo, el objetivo de este artículo no es hallar la mejor definición de la economía colaborativa, sino invitar al debate acerca de cuáles deberían ser los criterios analíticos y conceptuales más adecuados bajo los cuales comprender (definir y clasificar) la economía colaborativa. Con este objetivo, la segunda sección del artículo presenta el actual debate acerca de la economía colaborativa tratando de diferenciar las dos perspectivas que más prevalecen en él. La tercera sección discute críticamente la segunda perspectiva, a saber, la que más enfatiza la capacidad de la economía colaborativa para superar las limitaciones y contradicciones inherentes del actual sistema económico. La crítica a esta perspectiva recae sobre tres factores: el modo en cómo entiende la naturaleza y el papel de las “comunidades colaborativas”; el modo de conceptualizar la cognición humana y su relación con el ámbito macro-institucional; y su empleo de un marco de análisis que tiende a “desinstitucionalizar” la comprensión de la vida económica. La cuarta sección concluye sugiriendo algunas recomendaciones para tratar el fenómeno de la EC.

2. ¿CÓMO COMPRENDER LA ECONOMÍA COLABORATIVA?

Para abordar de un modo mínimamente riguroso el debate acerca de la llamada “economía colaborativa” (EC, en adelante) puede ser útil proceder del siguiente modo. En primer lugar debe resolverse su propio significado, hallar una correcta definición. En segundo, debe realizarse una clasificación de sus prácticas más extendidas y asentadas en un intento por “operacionalizar” el mismo concepto.

En el primer empeño destaca la obra de la mediática Rachel Botsman (2014), para quien la EC sería una suerte de nuevo “sistema económico basado en el reparto de activos o servicios infrautilizados de forma gratuita o mediante pago directamente entre individuos”. En este sistema desaparece-

ría la necesidad de intermediarios puesto que las “comunidades de contacto permiten una mayor eficiencia y acceso” (Botsman y Rogers, 2010). Por su parte, Carmen Valor (2014: 4) opta por definirla como un “modelo de intercambio económico basado en tres principios fundamentales: la interacción entre productor y consumidor que mantienen un diálogo continuo, la conexión entre pares gracias a las tecnologías y la colaboración”. Enrique Alonso (2017: 88) parece coincidir con esta definición, pues en la EC “la construcción de experiencias comunes para el acceso y la administración de los recursos escasos es el eje esencial del movimiento”.

Más allá de estos pocos ejemplos, en las definiciones más empleadas de la EC parecen destacar siempre tres factores: a) que la EC se constituye mediante redes de intercambio recíproco, b) cuyo ámbito de actuación son las comunidades, c) las cuales desarrollan su actividad en ausencia de intermediarios. Sin embargo, la socióloga Juliet Schor (2014a) alerta que “dar con una definición sólida de la EC de uso común es casi imposible” puesto que el propio concepto tiene un “carácter más pragmático que analítico”. Es por ello que, al final, lo que acabamos entendiendo por EC en gran depende de las mismas “definiciones con que se autoetiquetan las diferentes plataformas colaborativas así como del discurso con que la prensa que define qué es y qué no es [EC]”.

En segundo lugar, también es complejo categorizar prácticas “colaborativas” muy heterogéneas para dibujar con ellas una clasificación general de la EC. Es por ello que en la literatura se encuentran estrategias analíticas muy distintas a la hora de clasificar u “operacionalizar” el concepto de la EC. Por un lado, autores como Yochai Benkler (2003, 2006) o el teórico y fundador de la *p2p foundation* Michel Bauwens (2013, 2016), sostienen que es necesario reparar en los ámbitos de actuación de la misma. Por eso la categorizan en función del tipo de recurso o de servicio que se comparta; los bienes y los servicios de tipo material y los de carácter inmaterial o intangible, usualmente vinculados al software, las patentes, la información o al mismo². Por su parte, Rachel Botsman y Roo Rogers (2010) se fijan en el esquema de circulación de la renta (consumo, producción, financiarización, etc.), mientras que Julian Schor (2014b) opta por clasificarla de acuerdo a si puede ser considerada como

2 Para el autor, en los modelos basados en la share economy “las personas forman parte de plataformas participativas donde comparten su expresión creativa. Mientras que la propia participación en su mayor parte no se remunera, los propietarios de las plataformas venden la atención agregada de sus comunidades de usuarios a los anunciantes”. El contenido de su tesis puede encontrarse en: <https://vimeo.com/10709027>.

una economía lucrativa o no lucrativa, por el tipo de usuarios que atraiga y por la naturaleza del servicio que presta.

Sea como sea, parece existir un cierto consenso en clasificar la EC en base a cuatro grandes subsectores. Quizás el más conocido es el consumo colaborativo. Aunque las razones de su auge son múltiples, usualmente se le imputa una gran influencia de la tecnología, y en particular, de internet. El consumo colaborativo representaría “la reinención de los comportamientos de mercado tradicionales —alquilar, prestar, intercambiar, compartir, regalar— a través de la tecnología, tomando así una formas y una escala imposible antes de internet” (Botsman y Roger, 2010)³. Ejemplos ilustrativos son *Airbnb*, *Uber* o *BlaBlaCar*, con una alta penetración en muchos mercados y con dimensiones cuasi industriales en algunos de ellos⁴. A su vez, el consumo colaborativo engloba tres prácticas. La primera es la recirculación de bienes. Ejemplos como *Ebay* o *Craig’s List*, se gestaron hacia finales de 1990 y en la actualidad experimentan un crecimiento exponencial. Estas plataformas posibilitan que sus usuarios intercambien los productos que ellos mismos han usado aprovechando los bajos costes de transacción que internet permite en este tipo de mercados secundarios. La segunda práctica es la optimización de recursos, por ejemplo, compartir el coche con *Zipcar* o el sofá mediante *Couchsurfing*. Estas herramientas posibilitan el acceso a recursos y satisfacen ciertas necesidades a un coste muy asequible, a la vez que generan pequeñas rentas adicionales a los usuarios. La tercera práctica son los intercambios recíprocos, paritarios y multilaterales, los llamados *bancos del tiempo*, donde el intercambio comercial deja paso al trueque no monetarizado de servicios o conocimientos.

El segundo subsector de la EC es la producción colaborativa muy asociada a la lógica del *software libre* y del *peer-to-peer* (P2P). Este es uno de los sectores de la EC que más interés suscitan puesto que, de acuerdo a muchos de sus

³ Para adentrarse en el análisis sobre el llamado consumo colaborativo, véase: Alonso (2017), así como Piñeiro, Suriñach y Casadevante (2017).

⁴ Ejemplos ilustrativos son la ciudad de New York, donde los conductores de Uber ya superan de largo a los taxis tradicionales, o Barcelona con el caso de Airbnb. La tasación de la empresa se sitúa cerca de los 25.000 millones de dólares y sus ingresos se han disparado des los 250 millones en 2013 hasta los cerca de 1.000 en 2016. Como detalla un informe del Ayuntamiento de Barcelona (Duatis, Buhigas y Cruz, 2016), frente a las 9.000 plazas turísticas con licencia en la ciudad, Airbnb gestiona más de 14.700 anuncios, el 65% de los cuales son pisos enteros. El informe añade que el 60% de usuarios ofertan más de un piso a la vez, llegando hasta los 70. Son los llamados “anfitriones comerciales” cuyas prácticas suponen que la oferta de estas viviendas en el mercado de alquiler de corta duración elimine la disponibilidad de estas unidades del mercado de alquiler de larga duración.

partidarios, podría suponer una auténtica revolución industrial (Hardt, 2010; Berardi, 2003; Benkler, 2003, 2006). La producción colaborativa —llamada también producción del “procomún”— se ha descrito aprovechando la idea de la “polinización”. La metáfora hace referencia a que el valor económico de la actividad que desarrollan las abejas al distribuir el polen de flor en flor es superior al de la actividad de producir la miel en sí misma. Lo que expresa la idea de fondo es “el paso de una economía de intercambio y producción a una de polinización y contribución” (Boutang, 2012: 135). La producción colaborativa se diferencia de la producción industrial tradicional por el hecho de que las rentas y plusvalías extraídas de ella ya no pueden ser medidas (ni capturadas) exclusivamente en términos de producción de mercancías —*outputs* cuantificables—, pues la nueva producción toma lugar en una suerte de “fábrica social” cuyos trabajos “están tan dispersos por todo el ilimitado terreno social” que desborda los límites físicos y temporales de la antigua fábrica fordista (Hardt y Negri, 2000: 53). El ejemplo más paradigmático es la producción colectiva en la red, donde los usuarios profesionales y amateurs crean contenidos que luego son consumidos por el conjunto. Conceptos estrechamente vinculados con esta producción colaborativa son, por ejemplo, el del “prosumidor”, popularizado en 1979 por el superventas *The Third Wave* de Alvin Toffler.

Otro de estos conceptos es el de la “producción” o “capitalismo cognitivo” (Benkler, 2006; Berardi, 2003; Boutang, 2012; Hardt y Negri, 2000; VVAA, 2004)⁵, que también se encuentra muy unido al mundo de la red y es útil aquí para comprender el tercer subsector de la EC, el conocimiento abierto (*open knowledge*), sin el cual la propia EC perdería su razón de ser (Boyle, 2003; Caffentzis, 2008; Heller, 2008; Lessing, 2004; Terranova, 2000). Su desarrollo, junto al uso intensivo y extensivo de las TIC, permitiría tanto al saber abstracto como al aplicado replicarse y expandirse más allá del ámbito educativo convencional. El cuarto sector de la EC lo constituyen las finanzas colaborativas que pueden incluir la participación en capital empresarial (*Kickstarter* o *Propser*) del que se extraen retornos en forma de beneficios, rentas o con la participación accionarial de la empresa; la financiación individual *p2p* (*LendingClub* o *Zopa*); así como las plataformas *crowdfunding* (*Lanzanos*, *Goteo* o *Verkami*), más asociadas a iniciativas de carácter social y cultural.

⁵ Según el citado Michel Bauwens (2013), la economía colaborativa puede fomentar una suerte de “capitalismo netárquico”, en el que imperan las grandes plataformas que, mientras facilitan la accesibilidad de los usuarios a muchos recursos, se hacen con el control e imponen sus lógicas empresariales.

En cualquier caso, la escasa coincidencia que muestra el debate conceptual señala que “en esto de la EC las prácticas van por delante de los conceptos” (Piñeiro, Suriñach y Casadevante, 2017). En consecuencia, lo que desafortunadamente suele ocurrir es que la mayoría de definiciones y clasificaciones de la EC acaban siendo poco o nada operacionales para construir lo que los escolásticos llamaban el “objeto formal” de estudio. ¿Por qué ocurre esto?

De acuerdo a Juliet Schor, esto se debe al escaso carácter analítico que muestra el propio concepto de EC, así como al uso excesivamente autorreferencial y circular de muchas de sus definiciones. En el caso de las clasificaciones, sus limitaciones se deben a que la mayoría de ellas no observan los criterios lógico-formales necesarios para realizar una correcta clasificación, a saber, a) la no nulidad de ningún caso (ningún subconjunto de la partición puede quedar vacío), b) la partición exhaustiva de todos los subgrupos (ningún elemento puede quedar fuera de la partición), y c) la exclusión entre todos los subconjuntos (los elementos de la partición no pueden pertenecer a más de un subconjunto a la vez).

Dicho de otro modo, ¿debería, o no, incluirse el cooperativismo en o como un subconjunto de la EC? ¿Hasta qué punto *Airbnb*, empresa privada convencional, y *BlaBlaCar*, red social para compartir vehículos, caerían dentro del mismo subconjunto de la EC? ¿Pueden equipararse las prácticas de trabajar como conductor de *Uber*, prestar gratuitamente el sofá a través de *Couchsurfing*, compartir conexión mediante *Wifi.net*, o alquilar una habitación en *Airbnb*? Ni falta hace decir que el tipo de vínculos, normas y regímenes con que se dotan las (mal llamadas) “comunidades colaborativas” de *Guifi.net*, los estudios de *coworking* o las compañías como *Airbnb* o *Uber*, no tienen nada que ver entre sí. Dados tales interrogantes y limitaciones, las definiciones y clasificaciones que usualmente se emplean para comprender la EC se antojan poco robustas analíticamente y por ello están condenadas a ser poco o nada útiles como categorías de análisis empírico y conceptual.

3. DOS PERSPECTIVAS ACERCA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Más allá de las definiciones y clasificaciones, y siempre de un modo muy genérico, se pueden caracterizar dos posturas más o menos representativas en la defensa de la EC. La primera la sostienen organizaciones que, aun siendo empresas convencionales, tratan de posicionarse estratégicamente bajo el “gran paraguas” de la EC por la carga simbólica positiva que les aporta el término “compartir”, por el magnetismo de las innovadoras tecnologías digitales o por el rápido crecimiento de la actividad colaborativa (Schor,

2014a). Esta perspectiva defiende la EC como un modo de que el actual sistema económico adopte prácticas de producción, distribución y consumo más horizontal y participativo.

Para esta primera perspectiva, sostiene Albert Cañigueral (2014: 22), “la economía compartida quiere ofrecer más alternativas al sistema, más que ser una alternativa al sistema. Antes había pocas alternativas. Ahora, si quiero viajar, además del tren o el coche, tengo la posibilidad del coche compartido. Para dormir puedo ir a un hotel convencional o puedo hacer intercambio de casas para estancias largas o hacer *couchsurfing* para estancias cortas”.

Desde esta postura también se suele afirmar que, en el actual sistema económico, la EC facilita una mejor redistribución de rentas; que sus plataformas responden a necesidades bajo demanda en un mercado en el que no es necesario ser propietario; que estas mismas plataformas facilitan y abaratan el acceso al alojamiento y al transporte; que pueden ser una herramienta eficaz frente a la crisis económica por el hecho de generar una pequeñas rentas adicionales para los usuarios; e incluso que, de este modo, se puede llegar a reducir el impacto económico que genera la economía convencional.

Sin embargo, como la plantea Enrique Alonso (2017), la segunda perspectiva es la más sugerente para el debate que nos ocupa y es la que identifica en la EC un conjunto de prácticas y dispositivos socioeconómicos dotados de una cierta capacidad o pretensión emancipadora. Como sostiene Antonio José Chinchetru (2016) desde el púlpito del liberal Instituto Juan de Mariana, “desde determinados sectores ideológicos se ha celebrado este fenómeno [la aparición de la EC] como la superación de ese sistema de intercambios voluntarios que solemos denominar capitalismo. Es la postura de diversos economistas, periodistas y activistas de izquierdas. Y son muchos los que han aceptado esa idea como correcta”. En síntesis, desde esta perspectiva emancipadora, la EC “puede llevar a un nuevo régimen de producción y consumo que sea más igualitario, más sostenible y que genere mayor cohesión social” (Schor, 2014b: 9)⁶.

Existen, sin embargo, quienes cuestionan que la EC sea —por definición— más justa, ecológica, transparente, participativa y socialmente integradora que el sistema de producción capitalista. El economista Dean Baker, por ejemplo, critica que ésta no tiene nada de nuevo y que, “si bien es cierto que existe un uso poten-

6 Ya no se trata aquí de imaginar un capitalismo más horizontal, sino de crear fórmulas de producción y distribución económicas que promuevan la participación y la cooperación con un alto potencial democratizador y una función emancipadora. Sobre el uso de “lo colaborativo” en el discurso de los movimientos sociales actuales, véase: Alonso, Rodríguez y Rojo (2015).

cialmente progresista de la EC”, la preocupación sigue siendo que no se convierta “en otro vehículo para la arbitrariedad impositiva y regulatoria” (Baker, 2014).

De todos modos, no se pretende aquí discutir cuál de las dos concepciones es prescriptivamente más deseable, ni tan siquiera cuál es la que mejor refleja la realidad. Lo que se pretende es más bien llamar la atención sobre la paradójica relación que se da entre ambas, más aun cuando aparentemente se erigen como contrarias u opuestas entre sí. Descubrir tal paradoja nos permite esbozar algunas limitaciones que aparecen o *pueden aparecer* en la defensa de una EC en clave emancipadora, sobre todo cuando de ella se emplea una definición poco robusta.

4. TRES LIMITACIONES EN LA DEFENSA DE UNA ECONOMÍA COLABORATIVA EMANCIPADORA

A. COMUNIDADES, IGUALITARISMO Y PATRONES RELACIONALES

Respaldado por una asentada tradición en la antropología económica institucionalista (Beckert, 2007; Polanyi, 2001; Polanyi, Arensberg y Pearson, 1957), el antropólogo Alan Fiske (1992: 689) sostiene que “la gente en todas las culturas usa solamente cuatro modelos relacionales para generar la mayoría de interacciones, evaluaciones y efectos sociales”. Estos cuatro patrones relacionales parecen ser a) las relaciones de equivalencia, b) las de jerarquía o autoridad, c) las de igualdad y d) las de proporcionalidad.

En las relaciones de equivalencia, los agentes forman díadas o grupos de equivalentes e indiferenciados entre sí. Por eso es el patrón relacional básico de las instituciones comunitarias. Cuando entre los miembros de un grupo se dan relaciones comunitarias, su principio es el santsimoniano de *a cada uno según sus necesidades; de cada cual según sus capacidades*. Su lógica distributiva se rige por las necesidades y capacidades de sus miembros y no por su grado contribución. Desde el punto de vista lógico-formal, las relaciones de equivalencia y las comunidades son excluyentes. Que uno pertenezca a una comunidad implica necesariamente que otro(s) quede fuera de ella. Ejemplos bien dispares son las comunidades que utilizan bienes comunes o las relaciones amorosas; esto es, grupos sociales que disponen de regímenes de gestión interna, de mecanismos de sanción y promoción, normas, vínculos y códigos compartidos, etc.

Las relaciones de autoridad, por el contrario, suelen regimentar las estructuras económicas o políticas centralizadas, como la institución del Estado⁷.

7 Repárese en que hay veces que las categorías de autoridad suelen basarse en percepciones de asimetrías legítimas y no de poder coercitivo o arbitrario.

En ellas la gente ocupa una posición asimétrica dentro de una jerarquía lineal estratificada en la que los subordinados respetan y obedecen la responsabilidad que sobre ellos asumen los superiores. Su principio distributivo básico es el *de cada uno y a cada uno*. Por eso pueden ser buenos ejemplos las estructuras militares, las religiones monoteístas, las clasificaciones de los equipos deportivos o los estados anteriormente mencionados.

Por otro lado, las relaciones conductuales basadas en la igualdad suelen asociarse a instituciones como la familia. Del mismo modo, sostiene Antoni Domènech (2000: 34), la relación de ciudadanía “es una relación de paraigualdad, de igualdad entre pares. Piénsese por un momento en las implicaciones de algo tan sencillo como la divisa: *un hombre, un voto*”. En ellas la métrica distributiva no la constituye la aportación equivalente ni el mérito posicional de cada miembro, sino el dar a cada uno exactamente el mismo peso en la determinación de los asuntos comunes. Son ejemplos de este modelo el principio de la rotación en el desempeño de los cargos políticos, la venganza al estilo *ojo por ojo, diente por diente*, así como políticas distributivas igualitarias como el *Alaska Permanent Fund* o la Renta Básica⁸.

El último tipo son las relaciones de proporcionalidad o de “igualdad geométrica”, como las conocía Aristóteles⁹, requeridas para conformar instituciones que, como los mercados, operan mediante el mecanismo de la proporcionalidad¹⁰. En este tipo de instituciones rige el tipo de intercambio egoísta y su principio distributivo fundamental es a cada *quién según su contribución*. Por ello, este tipo de relaciones son las que dotan de sentido las ratios o índices tales como los precios, los salarios, los intereses, las rentas, los títulos o los análisis consecuencialistas e instrumentales de tipo coste-beneficio.

8 En 1982 se introdujo el Alaska Permanent Fund (APF), una cartera de inversión pública con una participación del 25% de los beneficios del petróleo estatal. De allí, el Permanent Fund Dividend (PFD), retribuye con esos beneficios a todos los residentes legales del estado con una cantidad aproximada de 1.500 dólares anuales. Para muchos, este programa constituye el ejemplo más paradigmático de una Renta Básica universal e incondicional, esto es, el “ingreso pagado por el Estado a cada miembro de pleno derecho de la sociedad o residente, incluso si no quiere trabajar de forma remunerada, sin tomar en consideración si es rico o pobre e independientemente de cuáles puedan ser las otras posibles fuentes de renta y sin importar con quien viva”. Para la relación entre ambas propuestas, véase: Widerquist y Howard (2012).

9 Véase: Aristóteles (1981, Libro V, III, 1132a).

10 En las relaciones de proporcionalidad el dinero no tiene por qué ser el único medio de intercambio, ni tienen por qué expresar una voluntad competitivo o materialista. De hecho, cualquier de los cuatro modelos relacionales puede mostrar estas características.

Estos cuatro patrones de sociabilidad operan como condición necesaria en la configuración de toda institución social. Huelga decir, sin embargo, que toda sociedad es, en verdad, una mezcla idiosincrática de estos cuatro modelos relacionales. Así mismo, cada sociedad despliega un universo institucional particular en el que estas cuatro pautas conductuales contribuyen a formar un tipo de instituciones determinadas y un modo particular de interrelación entre ellas. De este modo y desde el punto de vista histórico, es usual que uno de los modelos sea el dominante prevaleciendo así sobre los demás¹¹.

Es aquí donde aparece la primera confusión con la EC y, particularmente, con la defensa de una EC de tipo emancipador. Es habitual denominar “comunidad” al conjunto de individuos vinculados a alguna actividad asociada a la EC como, por ejemplo, la “comunidad *Airbnb*” o la “comunidad wiki”. Es igualmente frecuente (y confuso) emplear la metáfora “economía familiar” para referirse a la política macroeconómica de un gobierno¹². Y es precisamente en el empleo de estas extendidas metáforas —sobre todo, la de la comunidad colaborativa— donde aparece una doble confusión. El empeño por reivindicar la centralidad de la “comunidad” o de la “familia” en la EC, ¿expresa la voluntad o la creencia de ver en ellas las instituciones sociales responsables de toda actividad económica? Luego, si se cree que sí, que la comunidad o la familia debieran relegar al Estado y a los mercados como agentes económicos, entonces parecerá lógico inducir que las pautas relacionales más asociadas a estas instituciones —las relaciones de equivalencia

11 De todos modos, no puede vincularse una pauta conductual con una institución social determinada. Los cuatro modelos relacionales son condición necesaria, pero no suficiente, para la conformación de toda institución social. Luego, en la familia por lo menos deben darse relaciones de igualdad; en el Estado como mínimo las de la autoridad; en los mercados necesariamente las de proporcionalidad y, en la comunidad esencialmente las de equivalencia. Pero en verdad, en toda institución humana, confluyen de distinto modo estos cuatro modelos conductuales, por lo que no puede hallarse ninguna institución que encarne un único “modelo ideal” puramente comunitario, jerárquico, igualitario o proporcional. No podrá afirmarse, por ejemplo, que la familia opere exclusivamente de modo igualitario, ni que el Estado se erija únicamente sobre el sometimiento autoritario del ciudadano. En la familia hay relaciones de comunidad pero también de jerarquía, ni tiene porqué excluir relaciones de proporcionalidad (dos hermanos pueden comprarse entre ellos a precio de mercado la herencia de sus progenitores; unos padres pueden asalariar a su hijo, digamos, para pintar su vivienda a condición de que éste estudie para los exámenes de fin de curso, etc.).

12 Es curioso que, en cambio, empleemos la expresión “mercado social” para referirnos a la economía social, solidaria y cooperativa cuando, en principio, esta sí se erige como contrapuesta a los “mercados tradicionales” de tipo capitalista.

y las de igualdad— deben regir toda actividad económica en detrimento de las relaciones de autoridad y de proporcionalidad más asociadas a las instituciones del Estado y de los mercados.

El hecho que las interacciones basadas en patrones de equivalencia o de igualdad puedan parecer moralmente más deseables, no implica que las relaciones de autoridad o de proporcionalidad no existan, ni tan si quiera que no sean necesarias, en el sí de todo sistema económico¹³ —aunque sea de tipo progresista o democrático—. ¿Es plausible imaginar, por ejemplo, un sistema de Seguridad Social que opere y se gestione en base a comunidades colaborativas de contribuyentes y perceptores? ¿Es factible una política fiscal justa y equitativa sin el empeño de una *autoridad central* que legítimamente restrinja la evasión y el acaparamiento de determinados agentes o grupos sociales?

Proponer una economía regida por un único modelo relacional —las relaciones de equivalencia o paraigüaldad— y gobernada por dos tipos de instituciones —las comunidades y las familias—, refleja una concepción económica ciertamente cándida que confunde medios con fines. Quien defienda la EC en clave emancipadora debería preguntarse si, desde el punto de vista progresista, no es más realista y eficiente disponer —por lo menos transitoriamente— de una autoridad legitimada para reglamentar cuestiones tan complejas como la política redistributiva, la creación de precios o la revalorización de salarios. ¿Acaso estas funciones necesarias en todo régimen económico se hallan al alcance de las comunidades de usuarios y consumidores? ¿Cómo, desde una óptica progresista, podría abordarse el conflicto entre estas comunidades en cuestiones como las aquí mencionadas? Desde un punto de vista progresista (o incluso, anticapitalista), parece más acertado defender la utilidad de (y el control democrático sobre) las relaciones de autoridad en aquellas funciones macroeconómicas que trascienden el ámbito y el alcance de actuación de la comunidad.

¿Y qué hay de las relaciones de proporcionalidad? Repárese en que, sin salirse de esta misma perspectiva emancipadora, pueden reconocerse como justas e incluso deseables aquellas relaciones de proporcionalidad que reconozcan y sancionen positivamente determinadas actividades a las que colectivamente imputamos un alto valor social, como por ejemplo, la experiencia o el sobre esfuerzo que realizan determinados colectivos¹⁴. La estructura y el funcionamiento

13 Para debatir este punto, véase: Rendueles (2013: 98-102).

14 El debate sobre el “valor social” exige mucha más atención de la que aquí le dedicamos. Pero repárese en que abogar por que se “recompense proporcionalmente” el sobre esfuerzo bien puede referirse al reconocimiento del trabajo y del valor social que aporta una gran parte de la fuerza de trabajo que actualmente sufre una “doble jornada laboral”, esto es, las mujeres que desempeñan trabajo doméstico

de cualquier régimen económico, igual que la de toda institución humana, se encuentra troquelada por una superposición de relaciones de autoridad y proporcionalidad, de dominación, de dependencias e interferencias entre los sujetos y grupos que deben ser atajadas. La visión emancipadora de la EC tendería a desatender este hecho en favor de la ingenua creencia en la emergencia espontánea de una suerte de red de “comunidades colaborativas” que, potenciando las relaciones de equivalencia y de igualdad, permitiría compatibilizar grandes dosis de altruismo con un modelo equitativo de justicia distributiva.

B. COGNICIÓN HUMANA, RACIONALIDAD COLABORATIVA Y ESTRUCTURA SOCIAL

Junto a esta creencia en la preeminencia de la comunidad como institución económica básica y del igualitarismo como patrón conductual preeminente en toda relación económica, se observa una segunda dificultad en la concepción emancipadora de la EC. Esta viene motivada por la pretensión de imputarle un carácter más o menos post-capitalista cuando, paradójicamente, dicha concepción comparte parte del utillaje conceptual propio de la economía neoclásica estándar y, por tanto, de la tradición del liberalismo económico.

Para ilustrar esta curiosa relación puede ser útil recurrir a una nueva caracterización. De modo muy genérico, puede sostenerse que un economista neoclásico argumentaría del siguiente modo: “dado que los agentes son racionales, si les dejamos en libertad para competir entre ellos, y dicha competición es perfecta, éstos lograrán un mercado eficiente y paretianamente optimizado en todas sus dimensiones”. Seguiría el mismo proceder un hipotético defensor de la EC emancipadora para quien, *ceteris paribus*, “dado que los agentes son colaborativos, si les dejamos en libertad para colaborar y dicha colaboración es perfecta, entonces lograrán una economía colaborativa justa en todas sus dimensiones”.

Repárese en que ambas locuciones son formalmente equivalentes; tienen la misma estructura [a (->b ^ c) -> d]. Desde el punto de vista lógico-formal, este tipo de argumentos o inferencias deductivas son “conservadores perfectos de verdad”: si el contenido de las premisas (*explanans*) es verdadero, forzosa-mente tiene que serlo su conclusión (*explanandum*). Pero ¿es esta una conclusión verdadera desde el punto de vista sustantivo? Lo que aquí falla no es la conclusión, sino las premisas de partida. No es que los individuos —racionales o

y asalariado simultáneamente. ¿Por qué no remunerar proporcionalmente estas situaciones en que se requiere de un sobre esfuerzo tan considerable y a las que además deberíamos imputar un alto valor social?

colaborativos, esto ahora es irrelevante— dejados en libertad para competir (o colaborar), puedan lograr una economía competitiva (o colaborativa) óptima (o justa). La cosa funciona más bien al revés. La racionalidad instrumental y maximizadora asignada al *homo economicus* solo sería plausible si éste se encontrara inserto *ab initio* en un mercado óptimamente competitivo donde el coste de la información fuera cero. El ideal emancipador de la EC incurre en el mismo error. La existencia de un sujeto —y por tanto, de comunidades— perfectamente colaborativo sólo sería plausible si éste se encontrara de antemano en un entorno verdaderamente colaborativo donde el coste de dicha colaboración fuera cero o cercano a cero. En definitiva, la idea (o el ideal) del agente racional-maximizador o egoísta, así como el del colaborativo-altruista que actúa en base a información o colaboración de coste cero, necesariamente presupone una estructura social y distributiva determinada de antemano.

Pero, ¿son realmente concebibles la naturaleza y el funcionamiento de las motivaciones cognitivas de los agentes y de sus distintos modelos relacionales sin atender antes al entramado institucional —político, económico y cultural— en el cual se insertan? ¿Podemos creer en la cognición humana “colaborativa” como el factor causalmente determinante en la constitución de los mercados sin reparar en las múltiples relaciones de dominación históricamente troqueladas y los vínculos de dependencia institucionalmente regimentados que ya operan *ex-ante* en dichos mercados?

Cabe detenerse aquí, pues la cuestión merece cierta puntualización. No estamos afirmando que los individuos no puedan ser egoístas. Tampoco puede negarse que no puedan mostrar comportamientos colaborativos más o menos altruistas. Lo que sostenemos es más bien que los seres humanos disponen de un sistema cognitivo “plurimotivacional”. El liberalismo decimonónico, y con él el grueso de la teoría económica neoclásica, ha tendido siempre a conceptualizar al sujeto como única o fundamentalmente motivado por su propio autointerés egoísta. Por eso buena parte de la teoría económica estándar asume, como base para explicar el comportamiento de los agentes económicos, el supuesto del “monismo motivacional”, esto es, asume el egoísmo como el principio motivacional del sujeto.

No se puede negar la existencia y la importancia del autointerés para comprender muchos comportamientos humanos, igual que tampoco se pueden obviar las grandes dosis de altruismo, cooperación y colaboración que muestran en muchos otros. Pero igualmente es cierto —y esto es lo importante aquí—, que ni el supuesto del egoísmo ni el de la colaboración tienen el monopolio de la motivación humana. Si la teoría económica estándar va mal encaminada es porque, entre otras razones, explica el sistema de producción capitalista asumiendo causalmente el supuesto

del egoísmo de los individuos. Pues bien, en muchos casos, la defensa de la EC de tipo emancipador parte de la asunción equivalente: que los individuos están básica y fundamentalmente motivados para la colaboración.

Ambos monismos motivacionales van errados. Un proyecto de EC de carácter emancipador no puede dejar de construir —y de hecho, debería promocionar— instituciones comunitarias donde pudieran cristalizar las prácticas colaborativas. Pero lo que no puede hacer la defensa normativa de ese proyecto de EC es tratar de diseñar esas instituciones comunitarias asumiendo de antemano el supuesto del “individuo colaborativo”. Si no aceptamos el ideal del *homo economicus* como variable causal y explicativa de la emergencia de los mercados capitalistas, tampoco deberíamos aceptarlo en el caso de los agentes y de los mercados colaborativos.

C. MERCADOS COLABORATIVOS Y DESINSTITUCIONALIZACIÓN DE LA VIDA ECONÓMICA

Aparece aquí la tercera limitación de la defensa poco robusta en clave emancipadora de la EC y que viene igualmente motivada por el empleo del utillaje conceptual propio de la teoría económica neoclásica estándar. Esta limitación tiene que ver con la forma en que dicha perspectiva suele entender el funcionamiento de los mercados y, particularmente, de entender sus fundamentos y naturaleza político-institucional.

Si el grueso de la teoría económica y política clásica (desde Aristóteles hasta Marx) estuvo siempre interesada por la forma de distribuir el ingreso, el capital y los recursos productivos —esto es, la justicia distributiva—, fue porque la entendían como una suerte de precondition para la ulterior distribución de rentas y la formación de precios relativos. A los neoclásicos y neoliberales, por el contrario, les interesa la distribución de la renta, no como determinante, sino como efecto derivado del proceso general de formación de rentas y de precios dentro de los mercados. Dicho de otro modo, para la economía clásica, la —asimétrica— distribución de la riqueza y de los ingresos (y del poder de negociación que éstas confieren a sus titulares) queda determinada política y exógenamente desde fuera de los mercados (Bertomeu y Domènech, 2005). Para los neoclásicos, y desgraciadamente también para buena parte de la concepción emancipadora de la EC, la distribución de la riqueza y del ingreso quedaría determinada endógenamente dentro de los mercados, en este caso, de tipo colaborativo.

La distribución de la riqueza es una de los estadísticos que, como el índice de Gini, sirve para medir el grado de desigualdad distributiva de una sociedad. Sin embargo, la distribución funcional de la renta es una medida que

aporta información adicional acerca de qué tipo es y de cómo se distribuye dicha riqueza. El año 2013 fue la primera vez que en la economía española los beneficios empresariales y las rentas de capital superaron las salariales¹⁵. ¿Responde esto exclusivamente al proceso de formación de precios (de salarios, de bienes y de mercancías) dentro de los mercados, o por el contrario afectan otros factores *exógenos* de carácter político, como la pérdida de la influencia sindical y la extinción de la negociación colectiva, la política fiscal o las sucesivas reformas laborales? La perspectiva neoclásica optaría por la primera respuesta. La perspectiva que defiende la EC en clave emancipadora debería fijarse más bien en la segunda explicación.

En efecto, al proclamar el carácter emancipador de la EC partiendo de la óptica neoclásica estándar, existe el peligro de incurrir en dos errores. Primero, inferir que la simple presencia de las “comunidades colaborativas” es premisa suficiente para lograr una distribución más justa y equitativa de la riqueza. El segundo, creer que la expansión de la EC es el factor necesario para avanzar hacia dicha justicia distributiva. Una y otra son hipótesis distintas, aunque forman un mismo *continuum* argumentativo; el que prima una concepción meramente psicológica (y psicologizante) de los mercados, obviando la responsabilidad que en él tienen el entramado político-institucional (la presión sindical, los derechos y la distribución de la propiedad, la tasa de acumulación y de especulación, la política fiscal, el poder de negociación de las distintas clases sociales, el régimen político, etc.) como factor causal determinante en la consecución de un régimen más o menos democrático y equitativo de justicia distributiva.

Junto a esta visión desinstitucionalizada y a-política de entender el funcionamiento de los mercados —capitalistas o colaborativos—, la comprensión del papel que en ellos juegan las tecnologías y las redes digitales suele incurrir en un error similar. En la primera perspectiva de la EC, estas tecnologías harían de los mercados dispositivos de intercambio y distribución más eficientes y eficaces. En la segunda, en cambio, servirían para democratizarlos, avanzando hacia mayores cuotas de justicia y equidad social.

Efectivamente, los beneficios económicos que genera la “fábrica social” son fruto de la cooperación y la “colaboración” social propiciados por el uso de las nuevas tecnologías. El error, de nuevo, es que ambas perspectivas creen que dichos beneficios pueden redundar en el bienestar colectivo. En realidad, empresas como *Airbnb* o *Uber* capturan y extraen el valor de esa

15 Según el INE de 2013, rentas de capital y beneficios sumaban el 46% del PIB, mientras que la participación salarial apenas rozaba el 44%.

colaboración social que las gentes producimos en nuestras interacciones diarias, en gran parte, mediante plataformas digitales. En verdad, pero, muchas de estas prácticas “colaborativas” no producen valor por sí mismas, ni acaso ese valor redunde en el bienestar colectivo. Lo que hacen muchas de estas plataformas es más bien parasitar las relaciones colaborativas gracias a las facilidades que les brinda internet.

Lo que hace *Airbnb* no es producir y distribuir rentas entre sus usuarios y la ciudad en la que operan. Lo que hace es más bien potenciar las prácticas rentistas de aquellos que disponen de pisos en las zonas más demandadas de la ciudad para, de allí, extraer una plusvalía de hasta el 12% sobre el precio del alquiler. ¿Los beneficios que eso puede generar para los usuarios son fruto exclusivamente de su “colaboración”? ¿Acaso la “fábrica” en que opera *Airbnb* —esto es, la ciudad misma— no es un terreno políticamente configurada del cual se aprovecha esta misma empresa? Las reformas en el mercado inmobiliario, la promoción turística de la ciudad, las zonas más revalorizadas de la misma, la disponibilidad de transporte público, etc., todos ellos son “factores” o “activos productivos” que contribuyen a la oferta de *Airbnb*. Son, además, activos productivos política y colectivamente configurados en los cuales la empresa no precisa invertir y de los cuales se aprovecha parasitariamente.

En teoría, sostiene Alonso (2017: 88), la EC “reclama una implicación directa, personal, recíproca y activa de la ciudadanía en la solución económica de la gestión de sus necesidades, compartiendo y colaborando en la generación de bienes y servicios valorados por públicos próximos, concretos y dispuestos a compartir y por ende a colaborar”. El problema es que dicha “implicación directa de la ciudadanía en el compartir y colaborar” tiene como resultado la configuración de la misma ciudad, y es esta empresa quien captura las rentas que genera esta colaboración como si de una mercancía se tratara. Además, el uso de esta plataforma no tiene efecto redistributivo alguno, pues de esta “colaboración” se beneficia más quien dispone de (más) viviendas en las zonas (más) atractivas de la ciudad.

Es cierto que internet y las plataformas digitales espolean la colaboración y la EC. La cuestión es en beneficio de qué o de quién se pone en marcha esa colaboración. Lo que Evgeny Morozov (2015) llama el “solucionismo tecnológico”, o lo que otros critican como el “ciberfetichismo” que suele impregnar la perspectiva emancipadora de la EC, espera de la tecnología y de internet que “sea una fuente automática de transformaciones sociales liberadoras” (Rendueles, 2013: 45). En realidad, pero, la teoría marxista hace años que mostró con acierto que el desarrollo tecnológico crea espacios de desarrollo social que el mismo capitalismo es incapaz de gestionar. El actual sistema de producción no puede

aprovechar todas las potencialidades creativas que ofrece la tecnología, la cual, más que solucionar problemas crea de nuevos. Sin ir más lejos aparecen aquí los ejemplos de las transacciones económicas de parte de la EC que son imposibles de ser fiscalizadas, o la destrucción de puestos de trabajo debido a la robotización de muchos sectores.

La perspectiva emancipadora se muestra incapaz de reconocer que, lejos de superar el capitalismo, la EC “ha tomado una dimensión mercantil diferente [...] individualizando y ocultando las formas disciplinarias de ajuste de los grupos sociales a la producción privada y mercantil” (Alonso, 2017: 93). Por ello, es un error creer que por sí mismas la EC y las tecnologías a ella asociadas van a tener la capacidad de potenciar la justicia social y contrarrestar la tendencia monopolística de los mercados actuales. Lo que realmente puede traer resultados redistributivos más equitativos y mayores avances democráticos es el diseño y la potenciación de instituciones —a todas luces políticas (como los movimientos sociales y vecinales, los sindicatos, los partidos políticos, las agencias públicas, etc.)— cuyos principios y prácticas emancipadoras tengan por virtud poner a funcionar la colaboración y la tecnología en beneficio de todos. De lo que se trata no es de dejar la EC libre de ataduras políticas, donde las “comunidades colaborativas” y sus tecnologías actúen de forma espontánea y virtuosa, sino que, para ser emancipadora, la EC requiere de mecanismos y dispositivos institucionales democrática y colectivamente diseñados para tal finalidad.

5. DISCUSIÓN

Como se apuntó al inicio, abordar el debate sobre la EC es una tarea harto compleja tanto desde el punto de vista metodológico como del sustantivo. A resultados de ello, una definición escasamente rigurosa es poco o nada útil para operacionalizar el análisis. El problema es que se vuelve sustancialmente imposible aunar bajo el mismo denominador prácticas colaborativas que nada tienen que ver entre sí. ¿Cómo y bajo qué parámetros se decide qué es EC? ¿Deberían incluirse por igual iniciativas tan dispares como *Ebay*, el *couchsurfing* o la cooperativa *Somenergía*? Y si fuera así, ¿caerían dentro del mismo subconjunto del consumo colaborativo o deberían clasificarse en distintos subsectores de la EC?

Se trataron también las limitaciones que entraña o *puede* entrañar una hipotética defensa de la EC en clave emancipadora. Pues que esta concepción comparta parte de los razonamientos de la teoría económica neoclásica, la condena a incurrir en sus mismos errores. La primera de estas limitaciones es imputar a las instituciones de tipo comunitario y a los patrones relacionales de equivalencia e igualdad, la preeminencia organizativa en todo régimen o sistema

económico. El hecho de que este tipo de instituciones y de patrones relacionales parezcan más deseables, no debe hacer que la concepción emancipadora de la EC pierda de vista que las instituciones centralizadas y jerárquicas y los patrones relacionales de la proporcionalidad y de autoridad no sean necesarios para lograr mayores cuotas de democracia y justicia social.

La segunda limitación a la que debe hacer frente la concepción emancipadora de la EC también tiene que ver con su empleo del utillaje conceptual del liberalismo decimonónico y de la teoría economía neoclásica, y es la creencia en una cognición humana desacoplada de cualquier condicionante socio-institucional. Ambas perspectivas se caracterizan por partir de un “monismo motivacional”, esto es, aquél supuesto que imputa a la cognición humana una única motivación conductual. En realidad, pero, se señaló que ni el supuesto de la racionalidad egoísta ni el de la colaboración altruista tienen el monopolio de la motivación humana y, por tanto, tampoco funcionan como las asunciones sobre las cuales desarrollar una explicación más o menos plausible o robusta del funcionamiento de los mercados y las sociedades.

La tercera limitación de la EC en clave emancipadora está muy relacionada con lo anterior y es que, como en la teoría económica liberal, también aquella tiende a comprender los resultados (*outputs*) de los mercados como algo interna o endógenamente determinado por los mismos. La realidad, no obstante, indica que los mercados son mecanismos de producción y asignación de bienes, servicios y rentas políticamente regimentados y cuyos resultados también son fruto de las asimetrías de poder históricamente sedimentadas y de los conflictos que cristalizan entre los diferentes grupos y actores sociales. El protagonismo de que gozan la tecnología y las plataformas digitales también presenta ciertos problemas, puesto que a menudo la concepción emancipadora de la EC cae en el llamado “solucionismo tecnológico”. Ni la EC ni las tecnologías a ella asociadas son, por sí mismas, ninguna fuente de transformaciones sociales liberadoras, pues ambas requieren de mecanismos institucionales democrática y colectivamente diseñados para tal cometido.

Lo que la concepción emancipadora de la EC debería tener en cuenta es que las prácticas de colaboración económica siempre se han servido de distintas instituciones sociales de las que, a *priori*, no pueden excluirse ni el Estado ni los mercados. Al decir de Marx y de Polanyi, existen tres factores constitutivos de cualquier sistema económico, a saber: la naturaleza, el dinero y la fuerza de trabajo. El modo en cómo políticamente se regulen, administren e incrusten estas tres “mercancías ficticias” en el entramado económico y social, contribuirá a determinar el mayor o menor carácter emancipador de una economía. Con la EC pasa algo parecido. No es que ésta necesariamente implique un

avance hacia mayores cuotas de equidad social, sino que dicha equidad vendrá determinada por el grado de mercantilización a la que se sometan los bienes y servicios empleados por la misma EC, incluyendo los recursos naturales, el medio de intercambio y la fuerza de trabajo. Sólo se puede hablar de una EC de carácter más o menos emancipador en la medida en que el diseño, la regulación y el empleo de estas “mercancías” se emplea con la pretensión de “desmercantilizarlas”, esto es, de que sean gestionadas y distribuidas fuera de la lógica y la dinámica del mercado “autoregulado”¹⁶.

Teniendo esto en cuenta, una más robusta definición y clasificación de la EC sólo tendrá éxito si se tiene claro de antemano a qué pauta o patrón relacional nos referimos y, por consiguiente, qué entorno o ámbito institucional estamos analizando. Y es que, en efecto, las pautas colaborativas pueden tener lugar en el sí de todo patrón relacional (en las relaciones de equivalencia, las de autoridad, las de igualdad y las de proporcionalidad), así como en todo entorno institucional (en las comunidades, en el estado, en las familias y en los mercados).

A la luz de las limitaciones señaladas, parece más adecuado comprender la EC como un conjunto de prácticas económicas presentes en toda sociedad humana que, en función del contexto socio-político, pueden tomar una forma institucional u otra y, por ello, un carácter más o menos democrático. Para imputar un carácter emancipador a la EC es necesario ir más allá de las meras predisposiciones psicológicas de los agentes y tener en cuenta el diseño y la orientación política del entramado institucional en el cual toman forma dichas prácticas colaborativas.

Si el fin es lograr una sociedad más justa y equitativa, no podemos limitar los medios a exclusivamente las comunidades colaborativas y a las relaciones de igualdad y de equivalencia. Si lo que se busca no es solamente comprender la EC, sino que esta despliegue todo su potencial emancipador, es necesario fijarse en la “economía política de la EC” teniendo en cuenta, por lo pronto, el entorno institucional, la cognición plurimotivacional de los humanos, el carácter político de los regímenes y de la distribución de la propiedad y la estructura de clases en que opera este tipo de economía.

REFERENCIAS

ALONSO, Luís Enrique (2017). “Consumo colaborativo: las razones de un debate”.
Revista Española de Sociología, volumen 26, número 1, pp. 87-95.

16 Como diría Polanyi (1957: 255), “el surgimiento del mercado como la fuerza dominante de la economía puede rastrearse advirtiendo el grado en que la tierra y los alimentos se movilizaron a través del intercambio, y el trabajo se convirtió en una mercancía libre de ser comprada en el mercado”.

- ALONSO, Luís Enrique., FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Carlos Jesús., IBÁÑEZ ROJO, Rafael (2015): “*From consumerism to guilt: economic crisis and discourses about consumption in Spain*”, *Journal of Consumer Culture*, volumen 15, número 1, pp. 66-85.
- Aristóteles (1981). *Ética a Nicómaco*, (trad. castellana de M. Araújo y J. Marías), Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- BAKER, Dean (2014): “*Commentary on the Sharing Economy*”, Disponible en: <http://www.greattransition.org/commentary/dean-baker-debating-the-sharing-economy-juliet-schor> (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- BAUWENS, Michel (2016). “*The Political Economy of peer production*”. *Post-Autistic Economics Review*, número 37, Disponible en: <http://www.ctheory.net/articles.aspx?id=499> (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- BAUWENS, Michel (2013). *Cuatro escenarios futuros para la economía colaborativa*, Disponible en: <http://www.guerrillatranslation.es/2013/06/06/cuatro-escenarios-futuros-para-la-economia-colaborativa/> (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- BENKLER, Yochai (2006). *The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom*, New Haven: Yale University Press.
- BENKLER, Yochai (2003). “*La economía política del procomún*”. *Novática*, Revista de la Asociación de Técnicos de Informática, número 163, pp. 6-9.
- BECKERT, Jens (2007). “*The Great Transformation of Embeddedness. Karl Polanyi and the New Economic Sociology*” en HANN, Chris y HART, Keith (eds.), *Market and Society: Tite Great Transformation Today*, Cambridge: Cambridge University Press.
- BERARDI, Franco (2003). *La fábrica de la infelicidad*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- BERTOMEU, María Júlia., DOMÈNECH, Antoni (2005). “*El republicanismo y la crisis del rawlsismo metodológico (Nota sobre método y sustancia normativa en el debate republicano)*”. *Isegoría*. Revista de Filosofía Moral y Política, número 33, pp. 51-75.
- BOTSMAN, Rachel (2014). “*Thinking*”, Disponible en: <http://rachelbotsman.com/thinking/> (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- BOTSMAN, Rachel., ROGERS, Roo (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, New York: Harper Business.
- BOUTANG, Yann Moulier (2012). *La abeja y el economista*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- BOYLE, James (2003). “*The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain*”. *Law and Contemporary Problems*, número 66, pp. 33-74.

- CAFFENTZIS, George (2008). “*Autonomous Universities and the Making of The Knowledge Commons*”. Russell Scholar Lecture, número IV, Disponible en: <http://www.commoner.org.uk/?p=66> (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- CAÑIGUERAL, Albert (2014). “*Los retos de la economía colaborativa*”. Economía en colaboración, número 12, Economistas sin fronteras, pp. 22.23.
- CHINCHETRU, Antonio José (2016). “*Economía colaborativa y libertad*”, Instituto Juan de Mariana, Disponible en: <https://www.juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/economia-colaborativa-y-libertad> (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- DOMÈNECH, Antoni (2000). “*Individuo, comunidad, ciudadanía*”. Contrastes. Revista de Interdisciplinar de Filosofía, número 5, pp. 27-42.
- DUATIS, Jordi., BUHIGAS, Maria., CRUZ, Helena (2016). “*Impacte del lloguer vacacional en el mercat de lloguer residencial de Barcelona. Pla Estratègic de Turisme Barcelona 2020*”. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.
- FISKE, Alan Page (1992). “*The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations*”. Psychological Review, volumen 99, número 4, pp. 689-723.
- HARDT, Michael (2010). “*The Common in Communism*”. *Rethinking Marxism: A Journal of Economics, Culture & Society*, volumen 22, número 3, pp. 346-356.
- HARDT, Michael., NEGRI, Antonio (2000). *Empire*, Cambridge: Harvard University Press.
- HELLER, Michael (2008). *The Gridlock Economy. How Too Much Ownership Wrecks Markets, Stops Innovation and Costs Lives*, Philadelphia: Basic Books.
- LAÍN, Bru (2015). “*Bienes comunes, nuevos cercamientos y economía política popular*”. Política y Sociedad, volumen 52, número 1, pp. 99-124.
- LESSING, Lawrence (2004). *Free culture: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity*, New York: The Penguin Press.
- MOROZOV, Evgeny (2015). *La locura del solucionismo tecnológico*, Buenos Aires y Madrid: Katz Clave Intelectual.
- PIÑEIRO, Concepción., SURINACH Rubén., CASADEVANTE, Jose Luís (2017). “*Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo*”. Revista Española de Sociología, volumen 26, número 1, pp. 97-108.
- POLANYI, Karl (2001[1944]). *The Great Transformation. The Political and Ideological origins of Our Time*, Boston: Beacon Press.

- POLANYI, Karl., ARENSBERG, Conrad., PEARSON, Harry (eds.), (1957). *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, Illinois: The Free Press & Falcon's Wing Press.
- RENDUELES, César (2013). *Sociofobia. El cambio político en la era de la utopía digital*, Madrid: Capitán Swing.
- SCHOR, Juliet (2014a). "Debating the Share Economy", Disponible en: <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>, (Última consulta: 25 de abril de 2017).
- SCHOR, Juliet (2014b). "Consumo colaborativo: una introducción", Economía en colaboración, número 12, Economistas sin fronteras, pp. 7-10.
- TERRANOVA, Tiziana (2000), *Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy*, Duke University Press.
- VALOR, Carmen (2014). "Presentación", Economía en colaboración, número 12, Economistas sin fronteras, pp. 4-6.
- VVAA (2004): *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid: Traficantes de Sueños.
- WIDERQUIST, Karl., HOWARD, Michael (eds.), (2012). *Alaska's Permanent Fund Dividend. Examining Its Suitability as a Model*, New York: Palgrave Macmillan.