



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**Economía Colaborativa: La brecha entre las aspiraciones  
y el desarrollo posterior del modelo**

Clave: 201703776

Autora: Isabel Treviño Santamaría

Directora: Gloria Martín Antón

Madrid

Junio 2021



## **RESUMEN**

En este trabajo se analizará la evolución de la economía colaborativa, estudiando las aspiraciones iniciales que este modelo presentaba, y de qué manera estas se han ido transformando. Para ello, examinaremos el concepto de Economía Colaborativa, su desarrollo y los elementos esenciales para su funcionamiento. Dentro de estos elementos principales también se estudiarán sus ámbitos negativos, y las cuestiones regulatorias que comprometen directamente el funcionamiento del modelo en España. Una vez analizados sus conceptos principales, y determinados sus propósitos originales, examinaremos qué efectos conflictivos ha tenido este fenómeno en los entornos en los que se ha llevado a cabo, en especial en lo referente a la sostenibilidad y a la gentrificación. Finalmente, se expondrán dos opciones alternativas que demuestran que los beneficios inicialmente presentados por la Economía Colaborativa se podrían alcanzar sin impedir el desarrollo de los modelos, defendiendo la posibilidad de que ambos factores pueden coexistir, sin ocasionar externalidades negativas.

**Palabras Clave:** *Economía Colaborativa, Plataformas Colaborativas, Gig Workers, Sostenibilidad, Gentrificación, Plataformas Cooperativas, Sharing Cities*

## **ABSTRACT**

This paper will analyze the evolution of Sharing Economy, studying the initial aspirations that this model presented, and how these have been transformed. In order to do so, we will examine the concept of Sharing Economy, its development and the essential elements for it to work. Within these main elements will also be studied its negative areas, and regulatory issues that directly compromise the operation of the model in Spain. Once we have analyzed its main concepts, and determined its original purposes, we will examine what conflicting effects this phenomenon has had on the environments in which it has been carried out, especially in relation to sustainability and gentrification. Finally, two alternative options will be presented that demonstrate that the benefits initially presented by the Sharing Economy could be fulfilled without hindering the development of the models, defending the possibility that both factors can coexist, without causing negative externalities.

**Key Words:** *Sharing Economy, Sharing Economy Platforms, Gig Workers, Sustainability, Gentrification, Platform Cooperatives, Sharing Cities*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>1. Introducción</b> .....	5
1.1. Estado de la cuestión y contextualización .....	6
1.2. Propósito y objetivos .....	6
1.3. Metodología .....	7
1.4. Estructura principal .....	8
<b>2. La Economía Colaborativa</b> .....	10
2.1. ¿Qué es la Economía Colaborativa? .....	10
2.2. Comienzos del modelo .....	12
2.3. ¿Desarrollo o cambio trascendental? .....	14
<b>3. Elementos esenciales de la Economía Colaborativa</b> .....	16
3.1. Las plataformas .....	16
3.2. Los trabajadores en la Economía Colaborativa o <i>gig workers</i> .....	18
3.2.1. Glovo y la “Ley <i>Rider</i> ” .....	21
3.3. Los usuarios .....	25
<b>4. Conflicto entre la concepción inicial y la actualidad</b> .....	27
4.1. La sostenibilidad y economía colaborativa .....	27
4.2. La gentrificación y la economía colaborativa .....	31
<b>5. Propiedad Común, Plataformas Cooperativas y las <i>Sharing Cities</i>: ¿La caja de Pandora?</b> .....	34
5.1. Plataformas Cooperativas .....	36
5.2. Las <i>Sharing Cities</i> .....	38
<b>6. Conclusiones</b> .....	40
<b>7. Referencias</b> .....	42

## 1. Introducción

Toda persona que desempeñe un trabajo ha tenido en alguna ocasión un problema en el mismo, aunque a lo largo de los años estos hayan ido evolucionando y su naturaleza haya variado. Si se toma como referencia la revolución industrial, los problemas y quejas relacionadas con el ámbito laboral nacían de las situaciones de extremo peligro y precariedad a las que se sometía a los trabajadores poco cualificados en las fábricas. Actualmente, la naturaleza de estas quejas ha cambiado y las protestas que surgen guardan relación con un salario insuficiente, un trabajo monótono o un equipo o ambiente laboral agobiante y sin buenas relaciones laborales. Los problemas son de diferente magnitud y temática que aquellos de los trabajadores del S.XVIII, sin embargo, sería un gran error ignorarlos y despreciarlos ya que siguen estando relacionados con el trabajo. Con un panorama actual tremendamente cambiado por las nuevas tecnologías digitales, los trabajadores poseen más independencia y los problemas normalmente surgen de factores externos. Fruto de este anhelo de independencia y en un intento por lidiar con estos problemas, además de la inquietud de los trabajadores potenciada por las nuevas tecnologías, de buscar alternativas al capitalismo controlado por corporativas que imperaba en lo laboral, surge la economía colaborativa (Schor et al., 2020). El deseo de este modelo no era solo provocar un cambio en la manera de percibir el trabajo, sino que se pretendía también remediar otros problemas como la desconexión social, la desigualdad o la degradación ambiental y la economía colaborativa parecía ser una solución factible (Cockayne, 2016)

Este modelo, más de una década después, ha pasado a instaurarse en nuestras vidas y se ha extendido enormemente. Prueba de ello son los muchos ejemplos de este tipo de economía que vemos diariamente en ciudades como Madrid, tales como los ya conocidos como “*Riders*” o conductores de moto o bicicleta que portan sus mochilas con distintivos de las empresas Glovo, Deliveroo o Uber Eats o los conductores de Uber o Cabify quienes también se han multiplicado en los últimos años. A pesar de ser una realidad inevitable y de su elevado crecimiento, la cuestión acerca de si este revolucionario modelo ha conseguido los efectos que presentaba inicialmente, resulta aún una incógnita.

## **1.1. Estado de la cuestión y contextualización**

El modelo de economía colaborativa tiene su origen en la Gran Recesión en el año 2008 y ha resultado ser un tema de gran interés desde sus inicios tanto entre el público como entre expertos, incluyendo a los medios que desde 2013 se sumaron a la conversación.

Este interés nace de la naturaleza innovadora del modelo que combina la tecnología digital con la compartición entre individuos, dando lugar a comunidades y beneficios tanto económicos como sociales y medioambientales.

Este modelo ha sido también objeto de cambios radicales en la última década y especialmente en los últimos años. A medida que crecía en popularidad, también lo hacían las opiniones críticas sobre él denunciando que la parte “colaborativa” sobre se ha quedado atrás dejando únicamente a la economía (Heinrichs, 2013). Al analizarlo surgen preguntas tales como: ¿Hasta qué punto son realidad estas críticas? ¿Estamos como sociedad romantizando el modelo por lo que representaba inicialmente?

Los países desarrollados se ven afectados por la economía colaborativa debido a la importancia que han cobrado y el alto grado de instauración que tienen en ellos. Por este motivo, es crucial comprender de qué manera opera en la actualidad y qué consecuencias tiene realmente, ya que parecen haberse desviado de las que se esperaba en un principio. Es necesario entender hasta qué punto ha afectado realmente la economía colaborativa a su entorno y las externalidades tanto positivas como negativas que ha podido ocasionar.

Pese a que las condiciones particulares en las que se ha desarrollado la economía colaborativa se consideraban muy anómalas, cada vez más modelos comparten estas particularidades y operan de igual modo. Por esto, un mayor entendimiento de este modelo y de su desarrollo supondría un punto de partida para las mejoras de otros modelos.

Además, debido a la gran presencia del modelo en la sociedad actual y las comodidades que éste ofrece, también es necesario ofrecer una mirada más crítica de la economía colaborativa, intentado analizar y comprender las consecuencias subyacentes del mismo.

Cuanto más conscientes seamos de nuestro entorno y mayor conocimiento tengamos sobre él, mejor podremos gestionarlo y mejorarlo. Cabe destacar que, aunque en las sociedades de hoy en día prime la comodidad como factor último, cada vez adquieren

más importancia el deseo de mejorar y avanzar como sociedad en ámbitos como el económico, social o ambiental.

## **1.2. Propósito y objetivos**

Este trabajo tiene como objetivo analizar el desarrollo del modelo de economía colaborativa tratando de observar las consecuencias que éste ha tenido y la brecha que ha surgido en la última década entre la idea inicial del modelo y su posterior desarrollo.

El trabajo de investigación presentado se centra en analizar las externalidades ocasionadas por este modelo, en especial, haciendo una comparativa con las aspiraciones iniciales que presentaba, con el objetivo de conocer las carencias y fortalezas acontecidas en el desarrollo de la economía colaborativa, pudiendo así mejorar la industria de la colaboración.

Pese a ser un fenómeno muy novel cuenta con la literatura suficiente como para comprobar los efectos que está teniendo en la sociedad, lo cual nos permite conocerlos y hacernos conscientes de ellos cuanto antes para poder comenzar a trabajar en ellos.

Además, se profundizará sobre estas externalidades con el objetivo de ofrecer una nueva visión de la gestión futura de la industria de la compartición y colaboración, ya que solo comprendiendo dónde se encuentran las insuficiencias y las fortalezas se podrá sacar el mayor partido a este modelo.

## **1.3. Metodología**

La metodología escogida para el desarrollo de este estudio ha sido principalmente el análisis y revisión de fuentes secundarias y literatura. Se trata de un tema muy reciente y eso puede suponer una limitación en la cantidad de literatura publicada. Sin embargo, también se trata de un tema que ha despertado mucho interés tanto en el público como en diferentes autores y expertos de distintas áreas, desde economistas, a sociólogos o abogados entre otros muchos académicos. Este interés ha fomentado que la literatura sobre este modelo sea rica y actualizada, exponiendo diferentes puntos de vista y teniendo en cuenta diferentes factores.

En cuanto a la literatura empleada la mayoría se trata de publicaciones extranjeras, primando el inglés, aunque hay varias en castellano también. La gran mayoría de fuentes utilizadas han sido encontradas a través de OneSearch utilizando la base de datos de la biblioteca de Lancaster University. El enfoque utilizado para la investigación ha sido el método inductivo, observando casos particulares para poder llegar así a una conclusión generalizada sobre el desarrollo de la economía colaborativa.

#### **1.4. Estructura principal**

La estructura de este trabajo está compuesta por seis capítulos principales, incluyendo la introducción y conclusión. En primer lugar, en la Introducción se ha contextualizado el estado de la investigación que se va a desarrollar, explicando por qué esta es necesaria. En el siguiente apartado, Propósitos y Objetivos, se explicará el valor que se desea aportar con este trabajo, y en la Metodología, se ofrecerá información sobre de qué manera se ha formado y encontrado este valor. Por último, en la Estructura Principal, se exponen las diferentes partes de este trabajo.

En el segundo capítulo, se presentará qué es la economía colaborativa y cuáles son sus características principales. Se explicarán también los comienzos del modelo, explicando cómo surgió éste y cuáles eran las aspiraciones iniciales que se tenían en su origen. Finalmente, se expondrá el desarrollo de este modelo, y de qué manera este ha ido cambiando a lo largo de la última década. En cuanto al tercer capítulo, en él se exponen los elementos esenciales para la economía colaborativa y su desarrollo: plataformas, trabajadores o *gig workers* y usuarios. En el caso de las plataformas analizaremos qué las hace tan características y por qué estas funcionan como lo hacen. En cuanto a los trabajadores, expondremos las condiciones bajo las que estos trabajan, analizando cómo dependiendo de su situación la experiencia varía. También se hará un breve análisis de la Ley *Rider*, aprobada en España este año 2021, así como de su contexto y sus posibles desenlaces.

El cuarto capítulo trata específicamente el conflicto entre la concepción inicial del modelo y la actualidad. Para ello se pondrá el foco en los efectos que la economía colaborativa ha tenido en la sostenibilidad y en la gentrificación, y a su vez en el medioambiente y las



comunidades. En el capítulo cinco se presentan posibles alternativas a este modelo que hasta el momento han recibido menos atención o han estado menos exploradas. Se explicará cómo se puede aprovechar las características y beneficios ofrecidos por la colaboración más allá de la economía colaborativa tal y como la conocemos actualmente. Por último, en la conclusión se presentarán la síntesis de las ideas desarrolladas, expresando de qué manera estas podrían contribuir al dialogo del desarrollo de la economía colaborativa.

## 2. La Economía Colaborativa

### 2.1. ¿Qué es la Economía Colaborativa?

Según el diccionario de Cambridge la economía colaborativa “un sistema económico que se basa en individuos que comparten posesiones y servicios, ya sea de forma gratuita o de pago, generalmente utilizando Internet para su organización “, Investopedia, lo define como “un modelo económico definido como una actividad *peer-to-peer* (P2P) de adquirir, proporcionar o compartir acceso a bienes y servicios que a menudo es facilitado por una plataforma online basada en la comunidad.”. Lo que podemos observar en ambas definiciones es la mención casi inmediata de “particulares” o “*peers*”, y es que este modelo coloca a los individuos o particulares como pieza central. La siguiente similitud que podemos observar es “compartir”, ya que como indica su nombre se trata de una colaboración y el tercer y último punto que se puede sacar en claro entre ambas definiciones es la mención a “Internet” o “plataformas online”. Para recapitular, los elementos comunes entre ambas definiciones serían: plataformas online, particulares (*peers*) y compartir, y es que la economía colaborativa se podría definir como esas tres palabras. Sin embargo, creo que la definición de Investopedia es más completa ya que hace referencia a la comunidad, que a mi parecer también es un factor fundamental para definir este modelo. ¿Acaso no existían comunidades antes en las que se compartían e intercambiaban bienes y servicios? La respuesta es evidente, sí, desde que existe humanidad existen comunidades y colaboración entre sus individuos, sin embargo, gracias a la tecnología estas comunidades dejan de estar limitadas geográficamente y su potencial se maximiza enormemente. En segundo lugar, este modelo no deja de ser parte de los mercados capitalistas, y uniendo la tecnología como fuerza potenciadora surge un cambio, ya que el consumidor se aleja de las corporaciones tradicionales y se acerca a otras alternativas individuales encontradas digitalmente (Sundararajan, 2016).

En su libro “*The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*” publicado en el 2016, Arun Sundararajan se refiere a la economía colaborativa como un nuevo modelo económico que constituye el punto medio entre el capitalismo y el socialismo. Además, hace mención de que en este modelo las barreras que impiden el ascenso de trabajadores a propietarios se aflojan, empoderando así a los individuos particulares. En este mismo libro el autor también señala como a su parecer el

término “economía colaborativa” no es el que más se ajusta actualmente al modelo económico en cuestión, y hace referencia a cómo el término “*crowd-based capitalism*” se ajusta más a la descripción. Explica cómo pese a que el público (*crowd*) reemplace a las grandes corporaciones, que suelen estar en el centro del capitalismo, no por eso deja de ser capitalismo. Debido a la amplitud de actividades que se incluyen en la economía colaborativa, describe las cinco características principales que tiene este modelo, que son las siguientes:

1. **Está basado en gran medida en el mercado:** la economía colaborativa crea mercados que permiten el intercambio de bienes y la aparición de nuevos servicios, lo que potencia considerablemente la actividad económica.
2. **Capital de alto impacto:** la economía colaborativa abre nuevas oportunidades para que todo, desde activos y habilidades hasta tiempo y dinero, sea utilizado aprovechando su capacidad lo máximo posible.
3. **"Redes" basadas en el público en lugar de instituciones o "jerarquías" centralizadas:** el suministro de capital y mano de obra proviene de un público dispar y descentralizado de individuos en lugar de empresas o instituciones; las transacciones futuras ocurrirán en plataformas online en lugar de por terceros centralizados.
4. **Los límites entre lo personal y lo profesional se vuelven difusos:** se empiezan a comercializar actividades que normalmente serían entre particulares (peer-to-peer) y que solían considerarse más “personales” como llevar a alguien en coche o prestarles dinero.
5. **Límites difusos entre el trabajo a tiempo completo y el trabajo ocasional, entre el autoempleo y el empleo dependiente, entre el trabajo y el ocio:** muchos trabajos que tradicionalmente serían a tiempo completo son reemplazados por trabajos puntuales, pero con características más típicas del primero como el nivel de compromiso, la dependencia económica o espíritu emprendedor.

Este modelo afirmaba traer la libertad y el romanticismo del emprendimiento al público, creando “micro emprendedores”, autosuficientes, autogestionados y con libertad para determinar sus horarios y su cantidad de trabajo. Prometía poner el capitalismo al servicio de la comunidad, maximizando beneficios para todos (Ravenelle, 2017). Se argumentaba

que la economía colaborativa minimizaría la desigualdad económica y la destrucción ecológica, sería una corriente a favor del consumo responsable, de este modo contrarrestando tendencias consumistas insostenibles para el planeta. Además, empoderaría a los trabajadores, mejorando sus derechos y condiciones. Pocos descubrimientos tan recientes han suscitado este interés tanto del público general como de los académicos. Esta atracción surge tanto por su novedosa tecnología, como por la innovadora gestión económica, pero no se puede ignorar la controversia que ha producido desde sus inicios, motivo también de esta fascinación (Vallas and Schor, 2020). Pese a ser un fenómeno muy novel, es posible aunar información suficiente de esta última década para comprender cómo ha trascendido su evolución y si finalmente se cumplen las aspiraciones con las que surgió.

## **2.2.Comienzos del modelo**

Este modelo surge después de la Crisis Financiera de 2008, se desencadena una pérdida de fe en el trabajo como se conocía, en la economía y en la política, sobre todo en la gente joven. Esta misma gente joven sentía que el mercado laboral les había defraudado, un diploma universitario y credenciales varios que hace 10 años les hubiesen garantizado un puesto de trabajo seguro, aparentemente ya no significaban nada. El inconformismo y cambio de mentalidad son cada vez más palpables y fueron fundamentales para el desarrollo de este sistema (Schor, J 2014).

El comienzo de la economía colaborativa como se conoce se suele datar en el 2008 debido a que surgieron las plataformas de Airbnb y Uber. La pretensión inicial de este modelo económico era que los individuos les sacasen el máximo partido a recursos ociosos a partir de plataformas digitales (Scholz, y Schneider, eds. 2016). El aprovechamiento de estos recursos supondría, un aumento en la eficiencia, una disminución en la huella de carbono y una mejora en el bienestar de los propietarios. La diferencia principal entre Uber y Airbnb y otras plataformas más tempranas es la monetización de estos recursos ociosos, ya fuera un coche, una habitación o tiempo. Mientras otras plataformas que surgieron antes como *Share Some Sugar* y *Landshare* intentaban promocionar un préstamo de recursos y no monetizarlos (Schor y Attwood-Charles, 2017).

Las plataformas precursoras de estas son algunas como ebay o Craigslist, que se crearon en 1995 y se centraban en el mercado de segunda mano, promoviendo así el intercambio de bienes usados. Estas difieren un poco de la idea como tal de la economía colaborativa en el matiz de que no se está accediendo a estos bienes y servicios ociosos temporalmente como puede ser una habitación o un viaje en coche, sino que se están adquiriendo (Vallas y Schor, 2020). Poniendo como ejemplo la definición de economía colaborativa del experto en la materia Alex Stephany, él la define como “el valor de identificar activos infrautilizados y gracias a Internet hacerlos accesibles para una comunidad, lo que conduce a reducir necesidad de poseer esos bienes”, en este tipo de plataformas se siguen “poseyendo” estos bienes (aunque sea a través de P2P, de manera más sostenible y alargando su vida útil) por ello no consideraríamos estas plataformas como economía colaborativa en su sentido más estricto.

Sin embargo, pese a diferir en esos ámbitos también son los predecesores de otros que actualmente resultan cruciales para la economía colaborativa y sus plataformas como, por ejemplo, la estructura *peer-to-peer* (P2P) y los sistemas de valoración, que daban más seguridad tanto a compradores como a vendedores (Vallas y Schor, 2020). Más adelante veremos cómo los principales desencadenantes para que este modelo funcionase y se desarrollara como lo hizo no fue solo la tecnología, sino que los consumidores empezaron a confiar y creer en la digitalización, en parte gracias a estos sistemas de valoración.

A la vez que se desarrollaban estos sistemas, también lo hicieron iniciativas comunitarias sin ánimo de lucro que se basaban en los principios y comportamiento de esta economía colaborativa, apoyándose también en plataformas tecnológicas. Muchos estudios ignoran estas iniciativas comunales sin ánimo de lucro. Los dos motivos principales son que debido a que no existe un beneficio económico, se cree cínicamente que no tiene nada que ver con el modelo en cuestión, y en segundo lugar algunos investigadores no creen que estas iniciativas tengan la dimensión suficiente para prestarles atención. Pero realmente estas iniciativas han sido cruciales para la expansión de la economía colaborativa, y la defensa y explicación de sus valores (Schor et al., 2020).

### 2.3.¿Desarrollo o cambio trascendental?

Poco a poco este modelo va cobrando importancia y podemos ver como en 2013 empieza a ser mencionado más en los medios de comunicación, y el público empieza a prestar más atención a su desarrollo y funcionamiento. Un ejemplo de esto es como en marzo de 2013 el prestigioso diario The Economist dedica su portada a la economía colaborativa titulándola: *'The rise of the sharing economy'*. Esta sería la primera de muchas publicaciones en varios diarios de renombre, el artículo *"Sharing what? The 'sharing economy' in the sociological debate"* divide estas publicaciones en 3 categorías: "precursoras" que son todos aquellos artículos publicados antes de 2013 inclusive, las contribuciones "pico" que son aquellas que se encuentran entre 2014 y 2015 y por último las "fortalecedoras" que son aquellas desde 2015 para adelante. Sin embargo, creo que sería acertado añadir una categoría a estas tres mencionadas anteriormente; las publicaciones "opositoras", que son las más recientes, y han ido surgiendo a medida que este modelo cobraba importancia. Dentro de los autores de las publicaciones "opositoras" se suelen encontrar, aquellos que nunca han creído en el valor que este sistema podía aportar y otros que en un primer momento acogieron este modelo con los brazos abiertos pero que fueron quedando desencantados con el resultado. Por lo general la literatura del grupo que desapruueba este modelo viene de autores que son parte de actividades industriales, economistas o académicos. Mientras que las publicaciones que lo apoyan suelen venir de la mano de periodistas, activistas o sociólogos. (Gray and Suri, 2019)

A medida que este modelo ha ido creciendo hay ciertos autores que piensan que la parte "colaborativa" de éste se ha quedado obsoleta, dejando simplemente a la economía (Heinrichs, 2013). Nick Srnicek, profesor de Economía Digital en King's College London llega incluso a referirse a este modelo como *"Platform Capitalism"* defendiendo que las empresas principales de este modelo no tienen diferencia alguna con el capitalismo convencional, más allá de que operan en plataformas (Srnicek, 2016).

Hay varios estudios que intentan demostrar los fallos que este modelo posee, y cómo se ha perdido la esencia inicial con la que se ideó. Evidencias como la pérdida de sostenibilidad que inicialmente prometía, con hallazgos de estudios de cómo Uber o Lyft crean más atascos en las ciudades, también un incremento en la polución del aire o una disuasión indirecta de la gente del uso de transporte público (Barrios, Hochberg and Yi,

2018). También entran en juego problemas de urbanismo, ya que modelos de alquiler a corto plazo contribuyen a la gentrificación de ciertas zonas, disminuyendo la oferta de viviendas debido a que estas han sido sustituidas por viviendas de alquiler a corto plazo, aumentando así el precio de los alquileres regulares y haciendo que sean cada vez menos asequibles para los habitantes tradicionales de esa zona, resultando en una irrupción total de turistas en estas áreas (Ardura Urquiaga, Lorente-Riverola y Ruiz Sánchez, 2020).

Por otro lado, también han salido varios escándalos con relación a la privacidad de los usuarios en las plataformas, como cuando se descubrió que ejecutivos de Uber usaban la localización de la aplicación para espiar a periodistas críticos con su actividad o a ejecutivos de empresas competidoras (Isaac, 2017). Por último, encontramos los problemas sociales y cómo hay evidencias que muestran que, en vez de disminuir diferencias y brechas sociales, las plataformas de economía colaborativa han fomentado que estas aumenten. Ejemplos como la discriminación racial a través de las fotos de Airbnb con las que los distintos arrendadores rechazan huéspedes por motivos raciales, sin miedo a las repercusiones que esto pueda tener (The Economist. 2016) o la explotación de los trabajadores de distintas plataformas en situaciones precarias sin ningún tipo de regulación debido a la flexibilidad de este modelo (Ravenelle, 2017). Estos hechos han llevado a muchos individuos a cuestionarse si la economía colaborativa como fue inicialmente ideada es ya una cosa del pasado.

### **3. Elementos esenciales de la Economía Colaborativa**

#### **3.1. Las plataformas**

Las plataformas tecnológicas sobre las que opera la economía colaborativa son fundamentales para el funcionamiento de este modelo. Estas fueron surgiendo de formas muy diversas, quizás una de las historias más conocidas es la de los cofundadores de Airbnb Brian Chesky y Joe Gebbia. Para hacer frente a los altos precios del alquiler en San Francisco en una época especialmente mala estos decidieron comprar un par de colchones hinchables para alquilar su cuarto de estar. Improvisaron una página web con el objetivo de atraer a asistentes al congreso de la Sociedad del Diseño Industrial de América, que ese año se estaba celebrando en su ciudad, y estaban teniendo problemas para hospedar a todos los asistentes ya que la mayoría de las habitaciones de hotel estaban ya cogidas, y así surgió Airbnb “*AirBed & Breakfast*” (Garcia, 2017). Como esta hay cientos de historias, una por cada plataforma, aunque no todas tienen ese mismo matiz simbiótico de “Esto me sobra, quizás alguien pueda utilizarlo”. Uber por ejemplo surgió en 2010 a partir de la frustración de Garret Camp, un desarrollador de software y emprendedor, con los taxis de su ciudad y el pésimo servicio que prestaban debido a la carencia de alternativas (Scott, 2015).

Todos los sectores que han adoptado el modelo de la economía colaborativa dependen de plataformas para su actividad, y estas han ido creciendo hasta niveles inimaginables. Todas ellas tienen características comunes, se puede observar que no existen casi barreras para entrar en estos mercados, todas prometen una entrada fácil y rápida para empezar a trabajar. Esta facilidad de entrada diferencia el trabajo de estas plataformas con lo que se consideran trabajos más convencionales, que por lo general piden credenciales específicas como un nivel académico determinado o experiencia previa. También son trabajos con fácil salida, ya que al estar autogestionados los trabajadores no suelen estar atados a otros trabajadores, y este “aislamiento” social entre trabajadores de una misma plataforma también es común entre todas. Las diferencias son más obvias, diferencias en sectores y trabajos desempeñados, en políticas para con los empleados o en cuotas y salarios (Schor et al., 2020).

Estas plataformas colaborativas actúan como “mercado bilateral” poniendo en contacto y gestionando compradores y vendedores (Rochet and Tirole, 2003). Las transacciones



comerciales entre desconocidos tradicionalmente no resultaban muy populares, debido a lo improbable que resulta encontrar a alguien aleatoriamente que pudiese ser la segunda parte de esa transacción, y el riesgo de negociar con una persona anónima. El funcionamiento de las plataformas resuelve ambos problemas. La primera solución es gracias a los algoritmos con los que estas plataformas están programadas, y sus opciones de filtrado, que gracias al uso de Big Data reducen considerablemente el tiempo de búsqueda de otro individuo en la operación (Sedkaoui & Khelfaoui, 2020). Además, gracias a ello se puede tener una visión más acertada de la estructura de los mercados.

En segundo lugar, el mecanismo que permite luchar contra la inseguridad de negociar con un desconocido son los sistemas de valoración entre individuos. En la economía convencional, la confianza viene del renombre que tenga una marca en el caso de las compañías grandes o del conocimiento local en el caso de los establecimientos más pequeños, y la economía colaborativa carece de ambas características. Esta confianza que los consumidores necesitan para establecer transacciones con agentes desconocidos viene a través de las valoraciones y de la información que se pueda visualizar de transacciones pasadas (Schor et al., 2020). Sin embargo, estos sistemas de valoración en ocasiones también pueden resultar nocivos, ya que están tremendamente sesgados por la opinión en ese momento del individuo (Moriuchi, 2020). Por ejemplo, de un conductor de Uber hablador, un cliente puede haber considerado esto como un rasgo amable y entretenido y ponerle una muy buena valoración, mientras que con el mismo servicio otro cliente puede haber considerado al conductor impertinente y cargante, poniéndole así una valoración muy baja. Por este motivo, aquellos que prestan los servicios en ocasiones se pueden sentir tiranizados por los sistemas de valoración, ya que no existen unos parámetros específicos bajo los que están siendo valorados, sino que está sujeto a cada individuo. Este tipo de situaciones ha llevado a que, por ejemplo, muchos trabajadores de estas plataformas protejan su reputación con cámaras de video. Pero no solo afecta a aquellos que prestan el servicio, todos los usuarios de la plataforma están sujetos a un rating basado en experiencias pasadas. Esta puntuación está estrechamente relacionada con el servicio que los usuarios recibirán en el futuro. Un pasajero con una calificación baja puede ser rechazado por los conductores de la zona debido a esta puntuación, la calidad y eficacia del servicio depende de ella, por lo que como hemos mencionado anteriormente puede

resultar nocivo en el caso que esta puntuación no sea acorde con la realidad (Moriuchi, 2020).

Otro factor que muchos académicos consideran que ha resultado fundamental para el triunfo de estas plataformas es el número de personas que las usen, ya que por lo general al aumentar el número de usuarios aumentará también la calidad del servicio. Por ejemplo, en el caso de Uber, Lyft o Cabify, cuantos más conductores tengan, más clientes atraerán por que el servicio será más rápido y eficaz, este incremento de clientes asimismo animará a más conductores a unirse (Isaac, 2019). Lo mismo ocurre con el resto de las plataformas cuantos más usuarios haya, tanto los que reciben como los que prestan el servicio, más fácil será encontrar esa “segunda parte de la transacción” que mencionábamos antes. Sin embargo, este crecimiento ni puede ni debe ser infinito. En las plataformas debe existir un equilibrio entre la eficiencia de tener muchos usuarios, aumentando así las opciones posibles, y hacerse con el control de una industria entera como un monopolio, empujando al resto de competidores fuera del sector y reduciendo así los beneficios para los consumidores (Sundararajan, 2016).

Los escépticos a que el crecimiento masivo de estas plataformas haya sido positivo, son aquellos que creen que cuanto más eficiente es el servicio más incrementa su precio, y cuanto más aumente el precio de un servicio, su número de clientes disminuirá (Cullen and Farronato, 2019). Estas teorías suelen venir de la mano de economistas políticos, que alegan que el verdadero crecimiento de estas plataformas no se debe al número de usuarios en las plataformas, sino al inmenso poder que estas tienen sobre sus trabajadores y los gobiernos en los que operan (Calo and Rosenblat, 2017).

### **3.2. Los trabajadores en la Economía Colaborativa o *Gig Workers***

Las ventajas mencionadas anteriormente fueron las que atrajeron a individuos a trabajar en estas plataformas. Desde la libertad de elección de sectores, la libertad de horarios, la facilidad de entrada, la autogestión, la posibilidad de establecer conexiones con la comunidad, la posibilidad de emprender y ser tu propio jefe. La posibilidad de ser parte de algo grande, la posibilidad de ser parte del cambio. Todo esto es parte de lo que los trabajadores de las plataformas de economía colaborativa, también conocidos como *gig*

*workers*, creían que podían obtener a partir de ellas. La fe en estas ventajas es fundamental para la atracción de nuevos trabajadores, y en consecuencia también es fundamental para el óptimo funcionamiento de las plataformas (Ravenelle, 2017).

Aún no existen estudios concretos sobre el número de trabajadores que operan en estas plataformas, ni de su demografía o del crecimiento que están experimentando, aunque se sabe que este está en aumento (Trottman, 2016). Por lo general los informes tienen resultados muy heterogéneos en cuanto al género, raza o nivel de educación de los trabajadores, por lo que hoy por hoy no se puede declarar con seguridad con respecto a ello. Distintos estudios estiman que entre el 3% y 8% de la población de EE. UU, trabaja en estas plataformas, pero como podemos observar no se trata tampoco de resultados muy uniformes (Board of Governors of the Federal Reserve System, 2019).

También se indica que, de media el número de trabajadores se ha doblado desde 2014, pero este crecimiento tampoco es homogéneo entre plataformas. Por ejemplo, el crecimiento más extremo en cuanto a número de trabajadores ha sido en las plataformas de transporte (Abraham, Haltiwanger, Sandusky y Spletzer, 2017).

Además, existen estudios que determinan que el 60%-70% de estos trabajadores usan las plataformas solo un par de meses al año, lo que constituye en un 20% de sus ingresos anuales totales (Farrell, Creig and Hamoudi, 2018). Uno de los factores más consistentes en diferentes estudios, es que se ha determinado que por lo general la gente joven está más abierta a este tipo de trabajos, y que las personas que desempeñan trabajos de conductores suelen ser hombres, mientras las que desempeñan trabajos más relacionados con los cuidados suelen ser mujeres (Schor et al., 2020).

Debemos notar que existe una gran diferencia entre estar en estas plataformas para ganar un dinero extra o usarlo como modo de subsistencia. Aquellos que lo usan para ganar dinero extra suelen tener mejores experiencias, ya que de algún modo se cumplen sus expectativas. Debido a que las plataformas no son su fuente principal de ingresos pueden escoger los trabajos que más les interesen o aquellos que paguen una cantidad determinada. En cierta medida, que los ingresos obtenidos a partir de las plataformas sean “extra”, protege a los trabajadores, ya que se pueden permitir ser más selectivos con aquellos trabajos que escogen, de manera que pueden evitar situaciones en las que no desean estar o escenarios peligrosos.

Estos trabajadores son los que obtienen esos beneficios que las plataformas anuncian de libertad de horarios, de sectores y de cantidad de trabajos. También son la parte menor de todos los *gig workers* (Schor et al., 2020).

Aquellos trabajadores que deben usar estas plataformas como fuente de ingreso principal tienen una experiencia totalmente diferente. Las experiencias de estos trabajadores son mucho más sombrías y precarias, la mayoría luchan por llegar al nivel de salario mínimo y mantener una vida digna. No pueden escoger los trabajos que desean desempeñar ya que tienen que “aceptar” todos los que ofrece la plataforma para poder sobrevivir, todo esto además bajo un amparo incierto de la Ley y de sus compañías (Schor et al., 2020).

Esta libertad inicialmente prometida se transforma en inseguridad, y el espíritu emprendedor en precariedad (Ravenelle, 2017). Por ello, muchos de estos trabajadores han dejado de sentirse particulares empoderados por estas plataformas y han comenzado a rechazar las ideas de esta economía colaborativa, pasando a percibirla como cualquier tipo de negocio capitalista.

Estos *gig workers* tampoco sienten que estén siendo sus propios jefes o trabajando como emprendedores, sino que lo ven como un instrumento para generar algún tipo de ingresos, al igual que lo podría ser un trabajo a tiempo parcial para el que se necesitasen poca experiencia. Al ser un modelo novel con tan poca trayectoria y estar tan poco regulado, las plataformas en ocasiones operan al borde de la legalidad, poniendo a sus trabajadores en riesgo. Debido a la falta de alternativas y el control indirecto que ejercen estas plataformas, muchos trabajadores no pueden hacer nada para remediarlo.

Durante la última década, Juliet Schor, economista y profesora de sociología en Boston College, se ha dedicado junto a su equipo a investigar en profundidad la economía colaborativa. Los datos anteriores son de un estudio hecho en Estados Unidos sobre la dependencia que tenían los *gig workers* en las distintas plataformas, las tres escogidas fueron: Airibnb, que ofrece servicio de alojamiento en las que los usuarios publican sus casas; Uber y Lyft, que ofrecen servicios de transporte en las que los usuarios actúan como conductores privados y por último, Postmates y Favor, que son servicios de entrega de comida y otros productos (empresas equivalentes en España podrían ser Glovo o Uber Eats).

	Airbnb	Uber & Lyft	Postmates & Favor	Total
Número de respuestas	44	17	26	87
Dependencia en la plataforma (%)				
Dependiente	2,30%	70,60%	26,90%	23,34%
Parcialmente dependiente	56,80%	17,60%	34,60%	42,30%
Suplementario	40,90%	11,80%	38,50%	34,36%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Juliet Schor y su equipo.

En la tabla anterior podemos ver claramente como el nivel de dependencia varía de manera notable en función de la plataforma. Aquellos con menor dependencia de ingresos en estas plataformas pertenecen a Airbnb, con un 2,3% de los entrevistados, una enorme diferencia con Uber y Lyft, ya que un 70,6% de sus trabajadores lo usan como fuente de ingresos primaria y dependen de ellas, en el caso de Postmates y Favor, sus repartidores se encuentran en un punto medio con un 26,9% de dependencia. También es importante señalar que en Airbnb más de la mitad de los integrantes son parcialmente dependientes de los ingresos obtenidos por las plataformas, es decir que les supone una gran ayuda desde un punto de vista económico, pero no todos sus ingresos provienen de ahí. En esta categoría los conductores que dependen parcialmente son un 17,6% mientras que los repartidores son un 34,6%. Por último, aquellos para los que supone un ingreso suplementario o extra, que como hemos comentado anteriormente también suelen ser aquellos con mayor libertad y con los que más se cumple los ideales propuestos inicialmente por este modelo son los de Airbnb con un 40,9%, seguidos muy de cerca por los repartidores de Postmates y Favor con un 38,5% y por último los conductores de Uber y Lyft con un 11,8%.

Con los datos obtenidos de esta muestra parece evidente que los conductores son aquellos que dependen en mayor medida de estas plataformas, y que estos obtengan la totalidad de sus ingresos de ahí puede estar estrechamente relacionado con el crecimiento que ha sufrido este sector en especial. En cuanto al resto de plataformas parece que los *gig workers* tienen una dependencia mucho menor.

### 3.2.1. Glovo y la “Ley Rider”

Glovo es una compañía española de economía colaborativa que se dedica a la recogida y envíos de pedidos de pequeño tamaño en un intervalo de tiempo normalmente menor a una hora.

La parte fundamental para el funcionamiento de esta plataforma son los *Riders*, que es el nombre que reciben los repartidores de la compañía que, por lo general, se movilizan en motos y bicicletas (Glovo, 2021). Los únicos requisitos que estos deben cumplir para desempeñar su trabajo son: ser mayor de edad y cumplir con la normativa regional de autónomos (Gonzalez, 2020). Estos *Riders* eran contratados por Glovo como autónomos o trabajadores por cuenta propia y esto significa que los propios repartidores deben incurrir en todos los gastos de transporte, seguridad o telefonía móvil entre otros. Esta condición de autónomos ha sido criticada estos últimos años, alegando que Glovo tenía flota de más de 30.00 repartidores, como “falsos autónomos”. Presuntamente estos *Riders* no podían considerarse autónomos ya que “ni organizan su actividad, ni negocian los precios o condiciones con los comercios a los que sirven, ni reciben de los clientes su retribución” y sin embargo la compañía lo hacía para no tener que incurrir en gastos y responsabilidades de más (Gutiérrez, 2020).

Esta situación ha ocasionado una Batalla Judicial que quedo en manos del Tribunal Supremo (TS) después de que tribunales de instancias inferiores no se pusieran de acuerdo en un veredicto. Debido a lo reciente que es este nuevo modelo, no existe precedente alguno, y las instituciones jurídicas se encuentran en total desconcierto sobre que se debería hacer. En septiembre de 2020 se analiza por primera vez en España la relación entre estas plataformas de economía colaborativa en el sector del reparto y los *Riders* por parte del Tribunal Supremo, que falla contra Glovo y defiende que existe una relación laboral entre la empresa y sus repartidores. Pero no se trata de una reacción unánime entre los tribunales (Faes, 2021). Un ejemplo de esto es cómo el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) dictó en mayo que no existía una relación laboral entre los *Riders* y sus empresas, respondiendo a una cuestión por el Tribunal de Trabajo de Watford (Reino Unido), sin embargo, se deja la decisión de aplicar el concepto a cada país. La falta de unanimidad entre países sobre este tipo de trabajadores y plataformas en general resulta problemática.

En España, este último año se ha estado desarrollando la conocida como Ley *Rider* o “Real Decreto-Ley para la Garantía de los Derechos Laborales de las Personas dedicadas al Reparto en el Ámbito de Plataformas Digitales” cuyo borrador se presentó a principios de abril de este año, 2021, se aprobó el 11 de mayo y entrará en vigor el 11 de agosto del mismo año.

Esta medida llega principalmente de la mano de Yolanda Díaz, ministra de Trabajo y Economía Social, que durante el desarrollo de este decreto ha dejado frases tan impactantes como “Una persona que va en bicicleta no es un emprendedor, es un simple trabajador” o “la tecnología no puede traer una devaluación retributiva y la degradación del trabajo” (Casal, 2020). Estas declaraciones anteriores, rompen evidentemente con aquellas ideas iniciales de la economía colaborativa, y como esta se supone que empoderaría al trabajador.

Este Real-Decreto Ley se trata de una regulación breve en la que se introduce un nuevo apartado, el d, en el artículo 64 del Estatuto de Trabajadores:

*“Ser informado por la empresa de los parámetros, reglas e instrucciones en los que se basan los algoritmos o sistemas de inteligencia artificial que afectan a la toma de decisiones que pueden incidir en las condiciones de trabajo, el acceso y mantenimiento del empleo, incluida la elaboración de perfiles”.*

También se incluye una nueva Disposición Adicional, la número 23. Esta nueva Disposición indica lo siguiente:

*“Por aplicación de lo establecido en el artículo 8.1, se presume incluida en el ámbito de esta ley la actividad de las personas que presten servicios retribuidos consistentes en el reparto o distribución de cualquier producto de consumo o mercancía, por parte de empleadoras que ejercen las facultades empresariales de organización, dirección y control de forma directa, indirecta o implícita, mediante la gestión algorítmica del servicio o de las condiciones de trabajo, a través de una plataforma digital”.*

Por lo tanto, la transformación principal que esta ley presenta es la presunción de laboralidad que se estaría estableciendo para estos repartidores que desempeñan su labor a partir de plataformas digitales (de la Iglesia Andrés, 2021).

Esta nueva ley hace peligrar evidentemente el modelo bajo el que opera Glovo, ya que deja de ser un modelo de economía colaborativa y pasaría a ser una empresa capitalista convencional, con la particularidad de estar basada en la digitalización y operada por una plataforma. Sin embargo, existen precedentes de compañías que han incorporado a sus *Riders* en plantilla de asalariados en vez de trabajadores por cuenta propia como es el caso de Just Eat, cuyo modelo concuerda actualmente con el nuevo marco legislativo.

Esta compañía holandesa fue la primera en establecer el cambio, pero no tuvo nada que ver con nuevas exigencias de la Ley de Trabajo. Su fundador, Jitse Groen declaró en agosto de 2020 que iban a prescindir de *gig workers* ya que deseaba que el personal de su compañía pudiese gozar de beneficios y de protección en su lugar de trabajo (Seprún, 2021). Este alega que la pandemia del Covid 19 despertó en él dudas sobre este modelo, ya que, si bien es cierto que la demanda de pedidos en los mercados europeos subió muchísimo durante la pandemia, también se expusieron las situaciones de precariedad e inseguridad económica que sufren estos *gig workers* debido a este modelo. El fundador de esta compañía llegó incluso a declarar que deseaba que este modelo de trabajo no existiese más en Europa (Josephs, 2020).

Pero ¿qué opinan los propios *Riders*?, lo cierto es que no existe ni mucho menos una opinión común entre este colectivo, habiendo asociaciones tanto a favor como en contra. El principal grupo a favor de que se instaure esta ley es *Riders x Derechos* “un colectivo a nivel estatal que lucha por los derechos laborales y las condiciones de vida dignas de los trabajadores de reparto a domicilio, alertando y combatiendo los peligros de la “flexibilización” o “uberización” del trabajo” (Riders X Derechos, 2021). Al otro lado del espectro encontramos la APRA, “Asociación Profesional de *Riders* Autónomos”, que abogan por los intereses profesionales de los repartidores que prestan servicios de reparto como autónomos a través de las plataformas digitales (APRA, 2021). Estos temen las consecuencias que la Ley *Rider* pueda tener ya que existen estimaciones que esta nueva legislación podría suponer que el 76% de este colectivo perdiese su trabajo, aproximadamente 23.000, debido a la "desaparición del servicio en ciudades de menos de 100.000 habitantes y la reducción de horarios en el resto" (García, 2020).

Se puede observar como en el modelo de economía colaborativa parece que los componentes culturales desempeñan un papel tremendamente importante a la hora de la aceptación y desarrollo del modelo de trabajo, especialmente a nivel institucional. Haciendo por ejemplo una comparativa entre el mercado laboral en EE. UU y España, la tasa de desempleo en 2019 (antes de la pandemia de la Covid-19) en la primera era de 3,68% mientras que en España era de un 10% más, un 13,7% (Desempleo de España, 2021). En EE. UU existe más movimiento entre trabajos y se fomenta más el espíritu emprendedor (de Haro, 2020), el mercado laboral está mucho menos regulado y es menos garantista para el trabajador, de forma que para un trabajador no hay gran diferencia de



derechos laborales entre un trabajador de empresa y un *Rider*. En España sin embargo sí que hay mucha diferencia de derechos y protección social entre un trabajador por cuenta ajena y un autónomo (Europa Press, 2017). Por ello, este modelo está más aceptado ahí y no cuenta con los obstáculos regulatorios con los que ha contado en nuestro país, o en Europa en general. En estas zonas en vez de fomentar este modelo y las libertades que presuntamente ofrece, se está haciendo lo contrario en pos del bien de los trabajadores, aunque las opiniones de estos sean tremendamente heterogéneas.

### **3.3. Los usuarios**

Otro factor fundamental para el funcionamiento y desarrollo de las economías colaborativas son los usuarios. Aquellos individuos que deciden escoger estas plataformas más novedosas en vez de los medios tradicionales, hasta ahora el análisis desarrollado se ha hecho desde el punto de vista del trabajo, pero existe una contraparte esencial, que son aquellos consumidores que demandan este trabajo ofrecido.

Varios estudios analizan la motivación de los usuarios a la hora de involucrarse con el uso y las prácticas de la economía colaborativa, pero no parece existir un motivo homogéneo y global, ya que estas cambian en función de sector. Sin embargo, sí que se han encontrado varios motivos relativamente comunes entre usuarios como: el ahorro en costes, la búsqueda de la sostenibilidad ecológica, el deseo de pertenecer a “un estilo de vida moderno” y la confianza en el resto de los usuarios (Hartl, Sabitzer, Hofmann and Penz, 2018).

Otro componente que anima a estos usuarios a participar de estas plataformas que es muy similar al de los trabajadores, es la sensación de estar formando “parte del cambio”. En un estudio realizado en Reino Unido en 2018 se determinó que en general la percepción del público de la economía colaborativa era positiva. Sobre todo, en lo que respecta a fortalecer las comunidades, reducir huellas medioambientales, y hacer posible que bienes y servicios tradicionalmente más exclusivos sean más accesibles para el público (Cherry and Pidgeon, 2018).

Los elementos que más desalientan a los usuarios del uso de estas plataformas incluyen el riesgo que sienten que hay que asumir para ser parte del proceso, la percepción cerrada

de la propiedad privada o la opinión de que este modelo requiere de más esfuerzo que el capitalismo convencional (Mont, Palgan, Bradley and Zvolska, 2020). Asimismo, en el estudio de Reino Unido mencionado anteriormente también se concluyó que existían preocupaciones profundas sobre la falta de seguridad y de higiene que este modelo podría presentar. La pandemia de la Covid-19 ha incrementado estos recelos en el modelo a ese respecto, debido al miedo general al contagio que existe (Hossain, 2021). También se determinó que muchos usuarios temían la desigualdad social, y que los trabajadores de las plataformas estuviesen en situaciones de inseguridad y precariedad. Finalmente, por lo general los resultados presentaban unos niveles muy bajos en la confianza que tenían los consumidores en las compañías de economía colaborativa (Cherry and Pidgeon, 2018). Es decir, existe un consenso sobre las ventajas del modelo, pero también una desconfianza general en las compañías que lo controlan.

Dependiendo de los sectores las motivaciones de los usuarios apelan más a unos sentimientos que a otros. Por ejemplo, en el caso de las plataformas centradas en la compartición de comida los sentimientos que inspiran a los consumidores están muy relacionados con la emoción y moralidad, y también la sensación de comunidad y unión. Esto no significa que no existan también motivaciones más utilitaristas como tener la posibilidad de acceder a comida de manera más barata o incluso gratis. Estas motivaciones no son mutuamente excluyentes, y tanto las emocionales como las utilitaristas pueden coexistir (Schanes y Stagl, 2019). Por otro lado, las motivaciones de los usuarios de *car sharing* y *car pooling* son muy diferentes, más centradas en la sostenibilidad, aunque evidentemente también tiene motivaciones más instrumentales, y los de *bike-sharing* tienen especial interés en la salud a parte de la ecología (Cerutti, Martins, Macke y Sarate, 2019). En los ejemplos anteriores podemos ver como las motivaciones varían considerablemente entre un sector y otro.

En conclusión, los usuarios por lo general tienen una percepción positiva de la economía colaborativa en sí, pero negativa de los agentes que la gestionan. Las motivaciones de los consumidores son muy heterogéneas dependiendo especialmente del sector. Por otro lado, también existen varios reparos a la hora de usar este modelo, de los cuales dos, la higiene y la seguridad, se han visto muy afectados por la pandemia del Covid-19.

## **4. Conflicto entre la concepción inicial y la actualidad**

### **4.1. La sostenibilidad y economía colaborativa**

La concepción inicial de la economía colaborativa está tremendamente relacionada con el aprovechamiento de los recursos y la sostenibilidad. Siendo esta sostenibilidad un sistema por el cual se respeta el aprovechamiento de los recursos y como estos se deben utilizar sin comprometer a futuras generaciones y al medioambiente (Heinrichs, 2013). Una de las afirmaciones más fuertes y llamativas de este modelo era que iba a reducir la degradación ecológica.

Esta idea suele estar descrita en ámbitos sociales económicos y medioambientales, y puede ser crucial a la hora de posicionar una compañía. Va desde aspectos tremendamente complejos como el control de niveles de emisiones a otros aparentemente más sencillos como la elección de papel de una compañía.

Hay ventajas quizás menos aparentes que se han podido observar de modelos de sostenibilidad como que fomentan la innovación, dan una visión más global de los stakeholders y sirven como elemento diferenciador, creando así una ventaja competitiva. La sostenibilidad suele ir de la mano de la innovación ya que se han de buscar soluciones nuevas a problemas o costumbres que existen o están normalizadas (Geissinger, Laurell, Öberg and Sandström, 2019). Mientras que las empresas que no muestran interés por la sostenibilidad deben seguir unas normas según el marco jurídico en el que operen, las empresas que sí lo hacen suelen ir más allá, encontrando a través de la investigación y el desarrollo soluciones que quizás no se habían contemplado antes. La intervención de la sostenibilidad se puede medir con sus impactos ambientales, pero estos análisis pueden estar sesgados por el nivel de profundidad en el análisis y el espacio temporal, ya que existe una gran diferencia entre los efectos a corto y largo plazo.

La economía colaborativa inicialmente estaba muy ligada a este concepto debido a la idea de “acceder” en vez de “adquirir” ciertos bienes y servicios, pudiendo así aprovechar al máximo los recursos existentes sin necesidad de consumir más de lo necesario, evitando así desperdicio innecesario (Heinrichs, 2013). Hay varios estudios previos al 2014 que también demuestran como la economía colaborativa tendría un impacto positivo en la sostenibilidad, debido a que fomenta un consumo más responsable, menos basado en poseer un recurso en sí y más en cubrir necesidades optimizando los recursos disponibles.

Los usuarios del modelo de economía colaborativa solían estar motivados por más factores que el beneficio económico, sin ser actos de filantropía sí que suele tener un matiz altruista, en el que los usuarios desean ayudar a otros y al medioambiente. Este ideal se puede ver claramente en los ejemplos de economía colaborativa como puede ser, el acceso a recursos que no estaban siendo utilizados por sus propietarios en un momento determinado o la compartición de un vehículo con otros integrantes cuando estos están yendo a un mismo destino.

Sin embargo, informes posteriores han ido poniendo en duda si la economía colaborativa tiene realmente un efecto positivo en el medio ambiente. Simplificando, la idea inicial de la economía colaborativa se puede observar cómo esta tiene una clara inclinación sostenible, con ejemplos como “alquilar una habitación disponible en Airbnb es mejor que construir un hotel ¿no?”. Sin embargo, esto no ha resultado ser cierto, y uno de los principales motivos es que estos análisis son estáticos, el ejemplo anterior del número de hoteles sólo funcionaría si el número de viajeros se mantuviera igual, pero ¿qué ocurre si debido a Airbnb este número sube? (Schor et al., 2020). Se trata de la ley de oferta y demanda, si una innovación baja el precio de un bien o servicio, la demanda de este normalmente crecerá. Veremos como las afirmaciones medioambientales iniciales de las plataformas de economía colaborativa chocan a menudo con las económicas, y por ahora parece que las económicas prevalecen.

La evolución de esta idea desde un punto de partida basado en el compañerismo a la profesionalización de servicios ha supuesto un gran cambio. Esta sostenibilidad se ha empezado a poner en riesgo a medida que la brecha entre aquellos que poseen los recursos, cada vez más compañías, y los usuarios se ha ido ensanchando, ya que anteriormente se trataba de dos personas percibidas como iguales.

Esta profesionalización hecha por las compañías, centrada en los beneficios y parámetros financieros, ha apartado el sentimiento de comunidad y compañerismo inicial (Acquier, Daudigeos and Pinkse, 2017). En el ejemplo de plataformas como Uber o Airbnb, inversores y empresas de Venture Capital han invertido millones en estas compañías, obligándoles a cumplir unas cuotas y unos niveles de competencia, redefiniendo las nociones con las que estas fueron inicialmente creados, y dejando atrás la esencia con las que estas fueron concebidas (Geissinger, Laurell, Öberg and Sandström, 2019).

Si bien es cierto que los beneficios económicos y la sostenibilidad no son mutuamente excluyentes, no hay que mirar a este beneficio económico si no a lo que subyace para que este haya ocurrido. El cambio principal que afecta a la esencia inicial de la economía colaborativa es como ya no se busca el aprovechamiento eficiente de los recursos si no que se adquieren para consumir. Las motivaciones han cambiado, ya no se trata de que turistas se hospeden en casas cuyos propietarios no las están usando en ese momento, sino que se están construyendo más casas con el motivo único de hospedar a turistas temporalmente (Hamari and Ukkonen, 2013).

La amplificación de la economía colaborativa a numerosos y variados sectores ha hecho más compleja aún la preservación de este ideal inicial de sostenibilidad, y el estudio de sus efectos ¿Se refleja realmente este cambio ideológico? Es decir, ¿hay parámetros aparentes por los cuales se pueda defender que se ha perdido esta idea inicial de sostenibilidad? Debido a la extensión por diferentes sectores de la economía colaborativa resulta complejo saber si la “pérdida de sostenibilidad” resulta un patrón aparente en el desarrollo de todos los sectores en los que se encuentra este modelo (Geissinger, Laurell, Öberg and Sandström, 2019).

Por ejemplo, en 2018 varios estudios indicaron que las plataformas de transporte como Uber o Lyft creaban atascos, subían las emisiones de carbono y desalentaban a la población a usar el transporte público con más frecuencia (Hall, Palsson y Joseph, 2018). Que esto haya ocurrido con las plataformas de transporte, no significa que necesariamente haya ocurrido con otras, ya que distintas plataformas cubren sectores totalmente diversos.

Según un estudio realizado en 2018, en el que se quisieron definir las similitudes y diferencias de plataformas de economía colaborativa, uno de sus principales descubrimientos fue que las plataformas dominantes en la industria eran también las menos sostenibles y además las que habían existido más tiempo. Lo mismo ocurría, al contrario, y las compañías que estaban más orientadas a la sostenibilidad eran aquellas que pertenecen a sectores más nicho y son más pequeñas y recientes (Geissinger, Laurell, Öberg and Sandström, 2019).

Además, también se muestra que estas diferencias en las plataformas están estrechamente relacionadas con el sector en el que operan, si bien es cierto que la evolución de sostenibilidad a la falta de ella es aparente en sectores con las plataformas más

dominantes. No está ocurriendo de manera homogénea en todos los sectores en los que esta instaurado (Geissinger, Laurell, Öberg and Sandström, 2019).

El segundo patrón que se puede observar es como las plataformas aparentemente más sostenibles, son aquellas que pertenecen a sectores en los que los consumidores son más críticos y exigentes con que se cumplan diferentes estándares de sostenibilidad, y esto suele coincidir con que exista más regulación gubernamental. Este fenómeno se puede explicar porque se hace un énfasis especial en la sostenibilidad cuando, los sectores a los que se expande la economía colaborativa son aquellos en los que ya existe una tradición de cuidado del medioambiente o de problemas sociales. Esto se ve ejemplificado en la industria textil, las plataformas de economía colaborativa de este sector se encuentran en posiciones muy altas en cuanto a la sostenibilidad, y también es un sector en el que los consumidores son muy críticos por prácticas como la explotación infantil, las emisiones o los desperdicios y contaminación de las aguas (Geissinger, Laurell, Öberg and Sandström, 2019). Que plataformas de esta industria se consideren las más sostenibles también resulta bastante revelador ya que, como hemos mencionado antes en el caso de ebay y craigslist, este sector y sus plataformas no se centran en la colaboración y en el “acceso” si no en la transferencia de un recurso de unas manos a otras, es decir la “adquisición” de un bien, aunque de segunda mano.

En la actualidad, las plataformas que lideran en “falta de sostenibilidad” son también las que de cara al público resultan características a este modelo. Las más conocidas y utilizadas. Existen otras plataformas más centradas en la sostenibilidad, pero son aquellas mas nicho y pequeñas, además de que suelen estar más reguladas debido a la visión crítica de la sociedad. Esta información es bastante reveladora para observar el conflicto entre las aspiraciones iniciales que este modelo presentaba y su desarrollo hasta llegar a la situación actual.

## **4.2. La gentrificación y la economía colaborativa**

La gentrificación clásica se trata de un proceso a partir del cual un barrio o sector céntrico y popular que tradicionalmente se consideraba de clase obrera y que normalmente ha sufrido un proceso de degradación, pasa por un proceso de revalorización y transformación que implica la sustitución progresiva de sus habitantes tradicionales, por otros con mayor nivel adquisitivo. Esto ocurre porque la transformación de esas zonas aumenta su valor, y con ello también los costes cotidianos de vivir en estos barrios y sus alquileres, por lo que sus habitantes tradicionales dejan de poder permitirse vivir en estos lugares.

La palabra gentrificación comenzó a cobrar importancia en 1964, impulsada por la socióloga británica Ruth Glass, que usaba este término para referirse a la entrada de la clase media londinense en los barrios de la clase obrera, desplazando así a los residentes tradicionales de sus hogares. La etimología de la propia palabra revela de cierto modo lo que esta significa. “Gentry” es un término en inglés usado históricamente para definir a personas con un estatus social elevado (Smith, 1996).

David Ley, geógrafo, profesor de la Universidad de Columbia Británica y uno de los mayores expertos en la materia atribuye este fenómeno a cuatro razones principales: cambio demográfico en las ciudades, la dinámica del mercado de inmuebles, conveniencia urbana y por último cambios en la base económica. Sin embargo, otros grandes académicos y geógrafos como Niel Smith defienden principalmente que se trata de un fenómeno inicialmente motivado por las agencias inmobiliarias en sí, que tratan de sacar el mayor provecho al suelo disponible estimulando la compra y venta de estos barrios (Smith, 2010). A lo largo de los años, muchísimas ciudades han sufrido este complejo fenómeno, que va acompañado tanto de ventajas como de desventajas.

Por un lado, las comunidades en las que esto ocurre se vuelven más seguras, y las familias jóvenes pueden adquirir propiedades seguras por precios más razonables que en otras zonas históricamente percibidas como superiores. Además, la infraestructura de las zonas gentrificadas se desarrolla para poder atraer a más individuos, por lo que la calidad de vida en estas zonas mejora. También tiene una relación simbiótica con los gobiernos ya que al subir el nivel adquisitivo de los residentes de estas áreas también crecen los impuestos pagados, y a su vez los gobiernos facilitaran este fenómeno (Lees y Ley, 2008).

Todo esto es desde el punto de vista de los nuevos residentes, sin embargo ¿qué pasa con aquellos que son desplazados? Es una realidad innegable que pese a tener beneficios y beneficiados, la gentrificación también tiene víctimas. Los habitantes que tradicionalmente residían en estas zonas se ven sometidos a la violencia que subyace bajo la gentrificación.

Aquellos que ayudaron a construir esas comunidades desde el inicio, se ven forzados a irse de las mismas porque dejan de poder permitirse residir en estas zonas debido a este nuevo encarecimiento de las viviendas y del coste de vida. También cabe señalar que los nuevos residentes no son los responsables de la expulsión a los residentes antiguos, los responsables son aquellas agentes que fomentan y facilitan esta expulsión, buscando lucrarse económicamente de ello.

A lo largo de los años el concepto de gentrificación ha ido evolucionando y cambiando, aunque se siguen manteniendo sus características principales. Actualmente este fenómeno está estrechamente relacionado con la economía colaborativa, ya que muchas de sus plataformas de alquiler a corto plazo como Airbnb u otras, lo fomentan (Wachsmuth and Weisler, 2018).

Este cambio y evolución entre la gentrificación clásica y la actual se origina por varios motivos, entre los que se encuentran: la globalización de la industria inmobiliaria que permite a los inversores aprovecharse de la diferencia de renta en diferentes países, el aumento del turismo tanto nacional como internacional de la clase media, y, por último, la aparición de las plataformas de economía colaborativa de alquiler a corto plazo de viviendas privadas. Estos factores han ampliado enormemente las posibilidades y circunstancias en las que la gentrificación puede ocurrir (Ardura Urquiaga, Lorente-Riverola y Ruiz Sánchez, 2020). Las plataformas de economía colaborativa en especial han fomentado un nuevo modelo conocido como gentrificación transnacional. Ésta tiene el matiz de que los nuevos “residentes” son turistas extranjeros con alto nivel de renta, y se hospedan en estos barrios un corto periodo de tiempo, cambiando así el carácter social y económico de estas zonas (Hayes and Zaban, 2020).

Barcelona por ejemplo es una de las ciudades más visitadas de Europa, y que hasta la pandemia de la Covid-19, su crecimiento de turistas extranjeros aumentaba exponencialmente. En 2018 el número de turistas fue superior a 30 millones y sin



embargo solo 9 millones de personas se hospedaron en hoteles, es decir solo un 30% de los turistas. Actualmente sería imposible separar el turismo de la gentrificación transnacional, ya que ambos tienen una correlación positiva, si factor aumenta el otro hará lo mismo. Esta situación presenta un dilema, la ciudad necesita de turismo, pero a la vez ese turismo está influyendo negativamente en la ciudad (Cocola-Gant and Lopez-Gay, 2020).

Estos resultados son bastante paradójico ya que algunos de los problemas que el modelo de economía colaborativa pretendía achacar en un primer momento son la desigualdad y la desconexión social. En el caso de la gentrificación existe una clara discriminación por renta a los residentes que históricamente vivían en esas zonas, y también se estarían separando y destruyendo las comunidades originales que inicialmente construyeron esos barrios.

## **5. Propiedad Común, Plataformas Cooperativas y las *Sharing Cities*: ¿La caja de Pandora?**

Como podemos observar, el discurso idealista que inicialmente presentaba la economía colaborativa, no se ha cumplido. Las expectativas de que la unión entre los mercados, las comunidades y la tecnología, haría crecer automáticamente los beneficios ecológicos, medioambientales y sociales, se han visto refutadas por los resultados en la realidad. Pese a que estos resultados varían en función del sector y la plataforma, en la gran mayoría la búsqueda de los beneficios económicos ha primado, eclipsando los esfuerzos de conseguir las aspiraciones iniciales y un cambio real (Schor et al., 2020).

Sin embargo, aunque en este caso la tecnología no haya garantizado que se cumplan resultados, hay que tener en cuenta que amplía posibilidades y potencia los cambios. Existen teorías que sostienen que ese optimismo inicial sobre el poder de cambio positivo que tiene la tecnología puede ser muy beneficioso, aunque puntualmente la economía colaborativa como la conocemos no haya alcanzado sus objetivos. No se puede ignorar que la tecnología digital tiene la posibilidad de construir un nuevo modelo económico: menos intermediarios, transacciones más seguras, mecanismos nuevos para asegurar el desarrollo, maximizar beneficios y reducir los costes (Benkler, 2019). Por ello se cree que el problema no está en la tecnología digital, si no en las ideas preconcebidas de la colaboración y compartición, que son los cimientos de este modelo. Estas ideas preconcebidas se basan en la ineficiencia de “compartir”, y cómo esto ha sido demostrado en el pasado los modelos precapitalistas, pero estudios actuales parecen desmontar estos argumentos.

El trabajo y las ideas de Elinor Ostrom, primera mujer ganadora del Premio Nobel de Economía, politóloga y una de las expertas más destacadas en el campo de los recursos compartidos y los bienes comunes, determina que la propiedad común supondría una mayor eficiencia y conseguir sostenibilidad a largo plazo (Ostrom, 1990). La investigación por la que le dieron el Premio Nobel de Economía en 2009 analizaba la gobernanza económica democrática, y demostraba como la propiedad común se podía gestionar con éxito por los colectivos que la utilizaban. En esta investigación desmintió la creencia de que la única manera en la que se podía obtener éxito era a partir de la privatización o la gestión gubernamental.

Las ideas y estudios de Elinor Ostrom, abrieron la posibilidad a que otros académicos analizaran también esta visión de la colaboración y compartición. Yochai Benkler, catedrático de Derecho Empresarial en la universidad de Harvard, defiende que la organización de la vida económica no se limita a las tres opciones convencionales: el estado, los mercados y las corporaciones; argumentando que existía la cuarta opción de la “compartición social” (Benkler, 2004). Defiende la producción colaborativa basada en productos comunes (CBPP: *Commons-based peer production*), que se trata de un modelo socioeconómico en el que se promueve el trabajo cooperativo grupal (Benkler and Nissenbaum, 2006). Esta actividad se da sobre todo en un ámbito tecnológico, con programadores trabajando en remoto produciendo código conjuntamente. Los individuos que participan en este modelo lo hacen por contribuir social e intelectualmente o por mejorar profesionalmente, no buscan una remuneración económica como tal. Con este modelo Benkler pudo prevenir que el interés personal de los individuos fomentado por el mercado y los intereses de las grandes corporaciones oscurecieran el idealismo inicial de la colaboración y la compartición (Schor et al., 2020). Algunos de los softwares más conocidos creados a partir de su sistema son Python o Linux. Además de Softwares también se han creado otros productos con este modelo, como Wikipedia.

El trabajo de estos dos expertos y otros muchos académicos en la materia demuestra que puede existir una manera de aprovechar las posibilidades de la colaboración, compartición y las relaciones sociales de forma beneficiosa. Las ideas principales que se pueden sacar de estas teorías son, en primer lugar, que la propiedad cooperativa es más fácil de llevar a cabo de manera online, que offline. En la actualidad esto es especialmente interesante debido a que por la pandemia de la Covid-19, hemos demostrado como sociedad la capacidad que tenemos para el trabajo en remoto, y después de esta experiencia somos conscientes de la capacidad resolutive que poseemos con las herramientas online. En segundo lugar, gracias a la tecnología digital, la propiedad comunitaria y gobernanza cooperativa de plataformas es mucho más factible. A continuación, veremos la evolución de ambas ideas con las Plataformas Cooperativas y las Sharing Cities.

## 5.1. Plataformas Cooperativas

La primera plataforma cooperativa surgió en España en 2011 con la iniciativa Las Indias, como herramienta para hacer frente a la crisis económica de 2008 (Schneider, 2018). Más adelante en 2014 la idea llegó a Estados Unidos de la mano de Trebor Scholtz, Janelle Orsi y Nathan Schneider (Scholz, y Schneider, eds. 2016). La cooperación parecía atraer e interesar a muchos individuos de la comunidad digital, que deseaban unir este concepto con sus conocimientos tecnológicos.

Del deseo de plataformas que integraran esa cooperación que tanto atraía a la comunidad digital surgieron las plataformas cooperativas, y aunque por ahora sea un movimiento bastante reducido, sus resultados iniciales parecen muy prometedores. En su propia página web estas se autodefinen como: “una alternativa de futuro inmediato al capitalismo de plataforma basándose en principios cooperativos tales como la propiedad y gobernanza democráticas. Son negocios que utilizan una página web, una aplicación móvil o un protocolo para la venta de bienes o servicios. Se basan en la toma democrática de decisiones y en la propiedad compartida de la plataforma por parte de trabajadores y usuarios” (Platform Cooperativism Consortium, 2021)

Este modelo combina las mejores características de cooperativas y del modelo de plataformas digitales, creando así un enfoque innovador y característico. Intenta luchar contra lo que se han convertido las plataformas convencionales de economía colaborativa. Buscando anteponer “los actores a los accionistas”, creando condiciones de trabajo justas y dignas para usuarios y para trabajadores, buscando resultados que beneficien a la mayoría y no a una minoría que sostiene el poder (Platform Cooperativism Consortium, 2021). De acuerdo con el Platform Cooperativism Consortium los principios en los que estas se basan son:

- **Propiedad común de la plataforma:** los empleados y trabajadores controlan las propiedades técnicas, los procesos de producción, los algoritmos, los datos y las estructuras de trabajo de la plataforma online.
- **Gobernanza democrática** los actores propietarios de la plataforma la gobiernan conjuntamente y de manera colectiva. Se puede observar la influencia de Elinor Ostrom en este principio.

- **Diseño participativo de la plataforma:** todos los actores se involucran en el diseño y creación de la plataforma para asegurar que el software crezca de acuerdo con sus necesidades, aspiraciones, capacidades y demandas.
- **Afán por el desarrollo de código y datos abiertos,** con el que nuevas plataformas cooperativas puedan ayudarse entre sí para mejorar y crecer, sentando las bases algorítmicas para otras cooperativas.

Sus creadores afirman este modelo ofrece muchas ventajas en comparación con las plataformas tradicionales de economía colaborativa. Entre las que se encuentra: mejoras en la calidad de empleo, mejor trato a los trabajadores, mayor transparencia y control sobre la privacidad y los datos, salarios justos. Hay que tener en cuenta, que al ser los trabajadores también los propietarios, obtienen más beneficios ya que; la parte del beneficio derivado de la actividad reservado para los propietarios recae sobre ellos. En las grandes plataformas, los trabajadores pueden estar viviendo en situaciones precarias mientras los propietarios se lucran de ello (Platform Cooperativism Consortium, 2021). Debido a la naturaleza cooperativa de este modelo, es casi imposible que este se “corrompa” por los deseos e intereses personales de los individuos con poder, y la ambición de un beneficio económico exorbitado.

Sin embargo, este sistema también cuenta con grandes retos, que explican por qué este modelo no está más desarrollado. Históricamente la mayor barrera para este modelo ha sido la inversión económica, o más bien la falta de ella. Tanto los inversores más conservadores, como los fondos de capital riesgo más arriesgados tienen reparos a la hora de invertir en modelos con estructuras cooperativas (Schneider, 2018). La atracción de clientes también supone un reto. Sobre todo, en este caso en el que el público percibe que las ventajas que este modelo ofrece son las mismas que a su vez están ofreciendo las plataformas de economía colaborativa tradicionales (Schor et al., 2020). Pero en el caso de las plataformas tradicionales, estarían ofreciendo sus servicios a un coste menor y de manera más eficiente, en muchas ocasiones a costa de exponer a sus trabajadores a situaciones de precariedad. Por ello, si la mentalidad de los consumidores se mantiene, sería un gran reto que la propuesta de las plataformas colaborativas sea competitiva comparado con las plataformas tradicionales.

## 5.2. Las *Sharing Cities*

En el ejemplo anterior de las Plataformas Cooperativas, podemos observar que las barreras más grandes a las que este modelo se enfrenta están estrechamente relacionadas con la falta de colaboración o de interés público. Tanto en el caso de la inversión, como en el de la demanda son obstáculos que se podrían evitar con la acción colectiva, y sin ella es tremendamente complejo que ocurra un cambio trascendental.

El proyecto *Sharing Cities* busca la cooperación ciudadana en diversos aspectos urbanos con el objetivo de hacer las ciudades más sostenibles y eficientes. De manera similar a las plataformas tradicionales de economía colaborativa, este proyecto está basado en la tecnología y en la colaboración, pero en este caso, debe existir un compromiso común entre todos los ciudadanos. A través del compromiso de los ciudadanos, estos se involucran e interesan en las decisiones y resultados públicos que conciernen a sus ciudades (Sharing Cities, 2021).

Este modelo, busca una transformación profunda y estructural, interviniendo por encima de las compañías e instituciones individuales. Los valores de la economía colaborativa dan la oportunidad de crear una nueva economía urbana, que promueva la justicia, la sostenibilidad, la inclusión e igualdad, la participación ciudadana y la democracia (McLaren and Agyeman, 2018).

La interpretación de las ciudades varía sustancialmente en cuanto a las oportunidades y desafíos potenciales que ofrecen los modelos de colaboración. No hay sólo una manera de aplicar este modelo, sino que se aplican las medidas que sean más convenientes en cada caso (Schor et al., 2020).

En 2012, Seúl, fue la primera ciudad en autodesignarse como “*Sharing City*”, poniendo especial hincapié hacer medidas que fomentasen las comunidades y el desarrollo de la economía local. Una de sus políticas principales consistió en establecer fondos de capital semilla, para fomentar start-ups e iniciativas locales (Schor et al., 2020). También prohibieron la entrada de empresas como Uber para promover la creación de alternativas similares propias, y crearon una plataforma alternativa a Aibnb llamada Kozaza cuya misión principal era preservar la integridad de la arquitectura tradicional de Corea,

conocida como *hanok* (Kozaza, 2021). Además, Seúl también pone su propiedad municipal, como parkings o edificios, a disposición de las iniciativas comunitarias

Hay alternativas más conservadoras como en el caso de Ámsterdam, que en vez de prohibir las plataformas existentes para potenciar las propias, estableció un convenio y regulación con las grandes plataformas, y si estas querían operar en la ciudad tendrían que cumplir las medidas propuestas. Hicieron esto para evitar los impactos negativos de las plataformas que se podían observar en otras ciudades, pero aprovechando las ventajas que estas podían traer a su propia ciudad. Por otro lado, hay alternativas mucho más ambiciosas como las que se pueden encontrar en Bolonia o Barcelona, que buscan un cambio total de la estructura económica, a través de ecosistemas cooperativos y la compartición democrática (Schor et al., 2020).

Las iniciativas colaborativas de las *Sharing Cities* deben beneficiar a las comunidades marginalizadas, evitando fomentar la desigualdad como han acabado haciendo las grandes plataformas de economía colaborativa.

Un modelo que garantice ciudades más justas, sostenibles, igualitarias y democráticas parece utópico. Sin embargo, se puede aprender de los errores que el sector de la colaboración ha tenido en el pasado. Cada vez tenemos más información y más medios para interpretarla, por lo que seguir aprendiendo y regulando es tremendamente importante. La tecnología funciona como una herramienta, y nosotros tenemos el poder y el deber de integrar nuestros valores en ella.

## 6. Conclusiones

La conclusión principal a la que podemos llegar con este trabajo es que la economía colaborativa no ha cumplido los ideales que inicialmente proponía. Pese a todo el interés que este fenómeno ha causado en la última década no ha tenido el efecto deseado, se podría incluso decir que ha tenido el efecto contrario.

No podemos dejarnos llevar por el romanticismo que este modelo inicialmente desprendía, debemos ser críticos y observar de qué manera afecta al entorno en el que se desenvuelve, y actualmente este modelo está teniendo consecuencias negativas. Ni siquiera “*Crowd-based capitalism*”, el término con el que Arun Sundararajan se refiere a la economía colaborativa es del todo acorde para aquello en lo que este modelo se ha convertido, ya que, pese a estar basado en el público no deja de estar operado por multinacionales y grandes empresas, dejando en un segundo plano al público. Un término más apropiado para describir este modelo sería por ejemplo el “*Platform Capitalism*” presentado por Nick Srnicek.

El rápido crecimiento de este modelo fue quizás el desencadenante que hizo que se dejara atrás las pretensiones iniciales con el objetivo de obtener un mayor desarrollo económico. De cara al futuro sería interesante observar cómo este fenómeno se sigue desarrollando y si una vez la sociedad este más concienciada de las externalidades negativas del modelo éste se seguirá desarrollándose de la misma manera. Sobre todo, teniendo en cuenta que muchos de los usuarios de estas plataformas tienen motivos más allá de la comodidad que este modelo aporta, no se trata sólo de las transacciones si no que existen otras motivaciones, ya sean sociales, morales, ecológicas o comunitarias. Poniendo especial hincapié en los trabajadores, el medioambiente y las cuestiones urbanísticas podemos observar cómo realmente este fenómeno ha supuesto ninguna diferencia con muchos otros modelos conocidos hasta el momento.

Siguiendo con las plataformas, la tecnología digital es una herramienta que está en nuestras manos, y nos abre infinidad de puertas. No se trata de convertirnos en tecnófobos adversos a la tecnología y las plataformas pensando que son la causa de que este modelo se haya ensombrecido. Se trata de sacar el mayor beneficio posible a los recursos de los que disponemos.



Por otro lado, también cabe señalar que existe toda una industria de la “compartición”, más allá de la economía colaborativa como la conocemos. El famoso emprendedor Henry Ford tiene una célebre frase: “No busques culpables, busca soluciones”, y creo que en el caso de la economía colaborativa y como esta se ha desarrollado supone una gran lección. No es cuestión de buscar responsables si no de aprender de las carencias que este modelo ha presentado fomentando una actividad más transparente y cooperativa, aprovechando así los enormes beneficios que este sistema puede ofrecer. Aunque se han presentado dos ejemplos con los que comprobar que los modelos de colaboración se pueden llevar a cabo creando beneficio, se podría profundizar más a la hora de buscar alternativas dentro de esta industria, o incluso intentar desarrollar nuevos modelos. Más allá de las Plataformas Cooperativas o de las *Sharing Cities*, existe un gran número de oportunidades en las que el modelo de colaboración puede prosperar.

## 7. Referencias

- Abraham, K., Haltiwanger, J., Sandusky, K. and Spletzer, J., 2017. *Measuring the Gig Economy: Current Knowledge and Open Issues*. [online] Available at: <<https://www.nber.org/papers/w24950>>
- Acquier, A., Daudigeos, T. and Pinkse, J., 2017. *Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework*. *Technological Forecasting and Social Change*.
- Arcidiacono, D., Gandini, A. and Pais, I., 2018. *Sharing what? The 'sharing economy' in the sociological debate*. *The Sociological Review*, [online] 66(2), pp.275-288. Available at: <<https://journals-sagepub-com.ezproxy.lancs.ac.uk/doi/full/10.1177/0038026118758529>>.
- Ardura Urquiaga, A., Lorente-Riverola, I. and Ruiz Sanchez, J., 2020. *Platform-mediated short-term rentals and gentrification in Madrid*. *Urban Studies*, [online] 57(15), pp.3095-3115. Available at: <[http://oa.upm.es/62703/1/INVE\\_MEM\\_2020\\_316326.pdf](http://oa.upm.es/62703/1/INVE_MEM_2020_316326.pdf)>.
- Asoapra.es. 2021. *APRA – Asociación Profesional de Riders Autónomos*. [online] Available at: <<https://asoapra.es/>>
- Barrios, J., Hochberg, Y. and Yi, H., 2018. *The Cost of Convenience: Ridesharing and Traffic Fatalities*. *SSRN Electronic Journal*,.
- Benkler, Y. and Nissenbaum, H., 2006. *Commons-based Peer Production and Virtue*. *Journal of Political Philosophy*, [online] 14(4), pp.394-419. Available at: <[https://nissenbaum.tech.cornell.edu/papers/jopp\\_235.pdf](https://nissenbaum.tech.cornell.edu/papers/jopp_235.pdf)>.
- Benkler, Y., 2004. *Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production*. *The Yale Law Journal*, 114(2).
- Benkler, Y., 2019. *Power and Productivity: Institutions, Ideology, and Technology in Political Economy*. *SSRN Electronic Journal*.
- Board of Governors of the Federal Reserve System, 2019. [online] *Federalreserve.gov*. Available at: <<https://www.federalreserve.gov/publications/files/2018-report-economic-well-being-us-households-201905.pdf>>

- Calo, R. and Rosenblat, A., 2017. *THE TAKING ECONOMY: UBER, INFORMATION, AND POWER* - *Columbia Law Review*. [online] *Columbia Law Review*. Available at: <<https://columbialawreview.org/content/the-taking-economy-uber-information-and-power/>>
- Cardiff Garcia. (2017). *Podcast: The brief history of Airbnb, and what's next*. *Financial Times*, FT.com, 2017-02-10.
- Casal, L., 2020. "Una persona que va en bicicleta no es un emprendedor, es un simple trabajador": Yolanda Díaz anticipa el fin de los repartidores como falsos autónomos con la futura ley de riders. [online] *Business Insider España*. Available at: <<https://www.businessinsider.es/persona-va-bicicleta-no-emprendedor-simple-trabajador-yolanda-diaz-726737>> .
- Cerutti, P., Martins, R., Macke, J. and Sarate, J., 2019. "Green, but not as green as that": An analysis of a Brazilian bike-sharing system. *Journal of Cleaner Production*, 217, pp.185-193.
- Cherry, C. and Pidgeon, N., 2018. *Is sharing the solution? Exploring public acceptability of the sharing economy*. *Journal of Cleaner Production*, 195, pp.939-948.
- Cockayne, D., 2016. *Sharing and neoliberal discourse: The economic function of sharing in the digital on-demand economy*. *Geoforum*, 77, pp.73-82.
- Cocola-Gant, A. and Lopez-Gay, A., 2020. *Transnational gentrification, tourism and the formation of 'foreign only' enclaves in Barcelona*. *Urban Studies*, 57(15), pp.3025-3043.
- Cullen, Z. and Farronato, C., 2019. *Outsourcing Tasks Online: Matching Supply and Demand on Peer-to-Peer Internet Platforms*. *Management Science*, Harvard Business School,.
- datosmacro.com. 2021. *Desempleo de España 2021*. [online] Available at: <<https://datosmacro.expansion.com/paro/espana>>
- de Haro, J., 2020. *EEUU suma diez años consecutivos creando empleo y cierra el año con la tasa de paro en el 3,5%*. [online] *Eleconomista.es*. Available at: <<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10291718/01/20/EEUU-despidio-2019-creando-145000-empleos-en-diciembre-y-manteniendo-la-tasa-de-paro-en-el-35.html#:~:text=%C3%9Altimas->>

- ,EEUU%20suma%20diez%20a%C3%B1os%20consecutivos%20creando%20empleo%20y%20cierra%20el,paro%20en%20el%203%2C5%25&text=La%20econom%C3%ADa%20de%20Estados%20Unidos,en%20el%203%2C5%25.>
- de la Iglesia Andrés, P., 2021. *Ley Rider: ¿Un paso más en la presunción de laboralidad?* - *El Derecho - Social*. [online] *El Derecho*. Available at: <<https://elderecho.com/ley-rider-un-paso-mas-en-la-presuncion-de-laboralidad>>
  - Europa Press, 2017. *El mercado laboral de España es uno de los que más regulación tiene en el mundo*. [online] *Eleconomista.es*. Available at: <<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/8489954/07/17/El-mercado-laboral-de-Espana-es-uno-de-los-que-mas-regulacion-tiene-en-el-mundo.html>>
  - Faes, I., 2020. *El Supremo falla contra Glovo y sostiene que sus repartidores son falsos autónomos*. [online] *Eleconomista.es*. Available at: <<https://www.eleconomista.es/economia/noticias/10786208/09/20/El-Supremo-falla-contr-Glovo-y-establece-la-relacion-laboral-con-sus-repartidores.html>>
  - Farrell, D., Creig, F. and Hamoudi, A., 2018. *The Online Platform Economy in 2018 Drivers, Workers, Sellers, and Lessors*. [online] *Jpmorganchase.com*. Available at: <<https://www.jpmorganchase.com/institute/research/labor-markets/report-op-2018.htm#:~:text=As%20of%20March%202018%2C%204.5,participants%20and%20total%20transaction%20volume.>>
  - García, B., 2020. *A Yolanda Diaz se le rebelan los 'riders': "No somos precarios. Podemos ganar más de 3.000 euros al mes"*. [online] *Libre Mercado*. Available at: <<https://www.libremercado.com/2020-11-04/yolanda-diaz-repartidores-rebelan-los-riders-no-somos-precarios-ganar-3000-euros-mes-6677306/>>
  - Geissinger, A., Laurell, C., Öberg, C. and Sandström, C., 2019. *How sustainable is the sharing economy? On the sustainability connotations of sharing economy platforms*. *Journal of Cleaner Production*, 206, pp.419-429.
  - Glovo, 2021. *We are Glovo*. <https://about.glovoapp.com/en/>
  - González, A. 2020, Septiembre 24. *Historia de Glovo: nacimiento y evolución del unicornio español de los pedidos a domicilio*. *M4rketiing*

<Ecommerce.<https://marketing4ecommerce.net/historia-glovo-la-app-pedidos-domicilio-marca-espana/>>

- Gray, M. and Suri, S., 2019. *Ghost Work: How to stop silicon valley from building a new global underclass*.
- Gutierrez, H. (2020, Octubre 1). *Por qué los "riders" son falsos autónomos según el Supremo*. *El País*. <https://elpais.com/economia/2020-09-30/por-que-los-riders-son-falsos-autonomos-segun-el-supremo.htm>
- Hall, Jonathan D, Palsson, Craig & Price, Joseph, 2018. *Is Uber a substitute or complement for public transit?* *Journal of urban economics*, 108, pp.36–50.
- Hamari, J. and Ukkonen, A., 2013. *The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption*. *SSRN Electronic Journal*
- Hartl, B., Sabitzer, T., Hofmann, E. and Penz, E., 2018. “Sustainability is a nice bonus” *the role of sustainability in carsharing from a consumer perspective*. *Journal of Cleaner Production*, 202.
- Hayes, M. and Zaban, H., 2020. *Transnational gentrification: The crossroads of transnational mobility and urban research*. *Urban Studies*, 57(15), pp.3009-3024.
- Heinrichs, H., 2013. *Sharing economy: a potential new pathway to sustainability*. *GAIA Ecol. Perspect. Sci. Soc.* 22 (4), 228e231.
- Hossain, M., 2021. *The effect of the Covid-19 on sharing economy activities*. *Journal of Cleaner Production*, 280, p.124782.
- Isaac, M., 2017. *Uber Engaged in ‘Illegal’ Spying on Rivals, Ex-Employee Says (Published 2017)*. [online] *The New York Times*. Available at: <<https://www.nytimes.com/2017/12/15/technology/uber-letter-illegal-spying.html>>
- Isaac, M., 2019. *Which Tech Company Is Uber Most Like? Its Answer May Surprise You (Published 2019)*. [online] *Nytimes.com*. Available at: <<https://www.nytimes.com/2019/04/28/technology/uber-amazon-roadshow-ipo.html>>
- Josephs, J., 2020. *Just Eat to stop using gig economy workers*. [online] *BBC News*. Available at: <<https://www.bbc.com/news/business-53780299>>

- KOZAZA, 2021. KOZAZA - Korea Local Home Sharing Platform: Homestay, Apartment, House, Hanok, Guesthouse, Pension. [online] kozaza. Available at: <<https://www.kozaza.com/>>
- Lees, L. and Ley, D., 2008. Introduction to Special Issue on Gentrification and Public Policy. *Urban Studies*, 45(12), pp.2379-2384.
- McLaren, D. and Agyeman, J., 2018. *Sharing Cities*.
- Mont, O., Palgan, Y., Bradley, K. and Zvolška, L., 2020. A decade of the sharing economy: Concepts, users, business and governance perspectives. *Journal of Cleaner Production*, 269.
- Moriuchi, Emi. (2020). "Social credit effect" in a sharing economy: A theory of mind and prisoner's dilemma game theory perspective on the two-way review and rating system. *Psychology & Marketing*, 37(5), 641-662.
- Ostrom, E., 1990. *Governing the commons the evolution of institutions for collective action* Canto Classics., Cambridge: Cambridge University Press.
- Platform Cooperativism Consortium, 2021. *Platform Cooperativism Consortium | A hub that helps you start, grow, or convert to platform co-ops.* [online] Platform Cooperativism Consortium. Available at: <<https://platform.coop/>>
- Ravenelle, A., 2017. *Sharing economy workers: selling, not sharing*. Cambridge *Journal of Regions, Economy and Society*.
- Ridersxderechos.org. 2021. *Riders X Derechos – Riders X Derechos*. [online] Available at: <<https://www.ridersxderechos.org/>>.
- Rochet, J. and Tirole, J., 2003. Platform Competition in Two-Sided Markets. *Journal of the European Economic Association*, 1(4), pp.990-1029.
- Schanes, K. and Stagl, S., 2019. Food waste fighters: What motivates people to engage in food sharing?. *Journal of Cleaner Production*, 211, pp.1491-1501.
- Schneider, N., 2018. An Internet of ownership: Democratic design for the online economy. *The Sociological Review*, 66(2), pp.320-340.
- Schneider, N., 2018. *Everything for Everyone: The Radical Tradition that Is Shaping the Next Economy*.
- Scholz, Trebor, and Nathan Schneider, eds. 2016. *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*. New York: OR Books.

- Schor, J. and Attwood-Charles, W., 2017. *The “sharing” economy: labor, inequality, and social connection on for-profit platforms*. *Sociology Compass*, 11(8), p.e12493.
- Schor, J., Attwood-Charles, W., Cansoy, M., Carfagna, L., Eddy, S., Fitzmaurice, C., Ladegaard, I. and Wengronowitz, R., 2020. *After the Gig: How the Sharing Economy Got Hijacked and How to Win It Back*. 1st ed.
- Schor, Juliet B, & Attwood-Charles, William. 2017 *The “sharing” economy: Labor, inequality, and social connection on for-profit platforms*. *Sociology Compass*, 11(8), E12493-N/a.
- Scott, A., 2015. *Co-founding Uber made Calgary-born Garrett Camp a billionaire*. [online] *Canadian Business*. Available at: <<https://www.canadianbusiness.com/lists-and-rankings/richest-people/2016-garrett-camp-uber/>>
- Sedkaoui, S., & Khelfaoui, Mounia. (2020). *Sharing economy and big data analytics (1st ed., Information systems, web and pervasive computing series)*. London, England; Hoboken, New Jersey: ISTE : Wiley.
- Seprún, Á., 2021. *Just Eat 'enseña' a Glovo cómo ser rentable sin riders autónomos*. [online] *Eleconomista.es*. Available at: <<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/11048084/02/21/Just-Eat-ensena-a-Glovo-como-ser-rentable-sin-riders-autonomos.html>>
- *Sharing Cities*, 2021. [online] Available at: <<https://www.sharingcities.eu/>>
- Smith, N., 1996. *The new urban frontier gentrification and the revanchist city*, London ; New York: Routledge.
- Srnicek, N., 2016. *Platform Capitalism*.
- Sundararajan, A., 2017. *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge, Mass.: The Mit Press.
- *The Economist*. 2016. *More Airbnb customers are complaining about racism*. [online] Available at: <<https://www.economist.com/gulliver/2016/06/27/more-airbnb-customers-are-complaining-about-racism>>
- Trotman, M. 2016, *Measuring the Gig Economy --- The U.S. government aims to get better at measuring the gig economy*, Eastern edition edn, New York, N.Y.

- *Vallas, S. and Schor, J., 2020. The Sharing Economy: Rhetoric and Reality. Annual Review of Sociology, 47(1).*
- *Wachsmuth, D. and Weisler, A., 2018. Airbnb and the Rent Gap: Gentrification Through the Sharing Economy. [online] SAGE Journals. Available at: <<https://journals-sagepub.com.ezproxy.lancs.ac.uk/doi/full/10.1177/0308518X18778038>>*



