



XIV CONGRESO ESPAÑOL DE SOCIOLOGÍA

TEXTOS

Del hype de la economía colaborativa a la economía decrecentista

De Rivera, Javier; Gordo López, Ángel.

Post-growth Innovation Lab, Universidade de Vigo: javierderivera@uvigo.es

Universidad Complutense de Madrid: ajgordol@ucm.es

Resumen:

Desde que la actividad de Airbnb, Blablacar o Uber se ha normalizado en nuestras vidas y en nuestras economías, las promesas del 'movimiento colaborativo' han dejado de ser un reclamo y una novedad. Tras años de investigar el fenómeno, llegamos a la conclusión de que todo este movimiento fue algo así como una compleja operación de marketing para favorecer la aceptación social y política de estos nuevos proyectos comerciales (de Rivera y Gordo, 2020). Sin embargo, también es cierto que el proceso involucró a iniciativas sociales, sin ánimo de lucro, que realmente promovían una economía más igualitaria y basada en compartir. De algún modo, su escasa capacidad de crecimiento facilitó minimizar su protagonismo, en favor de las grandes plataformas comerciales que—según los teóricos del movimiento colaborativo—provocaban los mismos efectos positivos sobre la sociedad y el medio ambiente. Hoy sabemos que no es así (de Rivera, Gordo y Cassidy, 2021). Lejos de favorecer la igualdad y la sostenibilidad, las grandes plataformas comerciales intensifican los efectos de una economía competitiva. En este sentido, son cada vez más las voces que reconocen la incompatibilidad entre el paradigma del crecimiento económico y la sostenibilidad ambiental (IPCC, 2014; Hinton, 2021). Seguimos, por tanto, necesitando sistemas de distribución de recursos que no estén gobernados por la lógica de maximización del beneficio. Es ahí donde las iniciativas sociales de la economía realmente colaborativa pueden aportar su experiencia en la búsqueda de soluciones y alternativas. Para ello, tenemos primero que distanciarlas de las iniciativas comerciales, para profundizar después en el análisis de sus lógicas y modos de funcionamiento.

Palabras clave: Introducir hasta 5 palabras clave, separadas por comas.

Introducción

Más de 10 años después de su nacimiento, el boom de la economía colaborativa parece agua pasada. Desde que la actividad de Airbnb, Blablacar o Uber se ha normalizado en nuestras vidas y en nuestras economías, las promesas del ‘movimiento colaborativo’ han dejado de ser un reclamo y una novedad. Tras años de investigar el fenómeno, muchos llegamos a la conclusión de que todo este movimiento fue algo así como una compleja operación de marketing para favorecer la aceptación social y política de nuevas actividades comerciales (de Rivera y Gordo, 2020). La cuestión no es baladí, pues aunque ya hemos normalizado su actividad, el caso es que estas plataformas promueven y sistematizan el desarrollo de una economía informal y poco regulada, cuyos beneficios van a parar a las empresas que las gestionan (Gordo y de Rivera, 2021). Recordemos, sin ir más lejos, que en sus orígenes Uber pretendía movilizar flotas de taxis pirata, con conductores sin licencia ni seguro de transporte de pasajeros; y que la regularización de esta actividad se produjo en gran medida gracias a la presión ejercida por el colectivo del taxi (EuropaPress, 2020). Otras actividades, como el alquiler online de viviendas para corta estancia, han logrado ser aceptadas dentro de un marco de baja regulación, a pesar de las profundas críticas por el efecto de gentrificación y turistificación que causa en las grandes ciudades (Gil, 2018).

El problema con este resultado es que, al desacreditar el concepto de “economía colaborativa” por incongruente, nos alejamos también de la posibilidad de representar adecuadamente la actividad de las plataformas que proponen alternativas al modelo comercial, desde sistemas basados en compartir y colaborar. A este respecto, la intervención de las tecnologías digitales en el desarrollo de estos modelos es relevante porque facilita su concepción y puesta en funcionamiento, pero no es indispensable. De hecho, en nuestro estudio con más de 55 plataformas digitales (Gordo y de Rivera, 2015; de Rivera, 2021), identificamos algunas cuya actividad colaborativa precedía a la revolución digital: como el sistema de intercambio de casas de la asociación Homelink, fundada en 1959, o la organización SERVAS Internacional, fundada en 1949 para promover la hospitalidad (alojamiento gratuito de viajeros), o TaxiStop (ahora M-Pact), fundada como un sistema de autostop y compartir coche (carpooling) en 1975. Éstas, y otras iniciativas similares, merecen ser analizadas y consideradas como una categoría diferente a de las startups que habilitan sistemas comerciales, ya sean de alquiler de casas y de otros servicios. Porque mientras las primeras habilitan formas de relación alternativas al intercambio mercantil, las segundas promueven una mayor liberalización del mercado, hacia un modelo más desregulado, individualizado y competitivo (Murillo et al., 2017). En definitiva, que no hay nada menos indicado que el adjetivo ‘colaborativo’ para referirse a las últimas.

Los orígenes del consumo colaborativo y de la sharing economy

Antes de que Botsman presentara el consumo colaborativo como una «oleada socioeconómica», cargada de promesas de cambio que nunca se cumplieron, el término había sido usado en un sentido mucho más específico. Así lo recoge Alonso (2017: 88, nota a pie de página) en la revisión que hace del fenómeno para la Revista Española de Sociología, donde recuerda el uso del término por «Roy Algar (2007) en un artículo escrito desde el ámbito del management y la consultoría empresarial, fundamentalmente basado en los clubs de consumidores para conseguir mejores

condiciones de compra». Este sentido resulta mucho más acorde con el significado explícito del término, al apuntar a la asociación (colaboración) entre consumidores para lograr un objetivo común. Alonso (ibid.), a partir del trabajo de Brändle (2013), también recoge el uso del término por los sociólogos Felson y Spaeth (1978), quienes lo sitúan «en una tensión esencial entre la economía del espectáculo y del despilfarro y el eterno retorno de la visión comunitaria, siempre presente en lo social, que clama ahora por la sostenibilidad y lo común».

Por su parte, el concepto *sharing economy* --tal como se ha popularizado el fenómeno en lengua inglesa-- está asociado a la obra de Lessig (2008) y a su trabajo sobre los comunes digitales. Para este autor, el término permitía definir las formas de intercambio no monetarias, como los favores que se prestan entre amigos y familiares. En este sentido, *sharing economy* apela a la importancia económica del trabajo no remunerado en entornos informales, tal como ha sido objetivado en diferentes estudios sociológicos (Duran, 2007). Sin embargo, lejos de dirigir su crítica hacia la invisibilización del trabajo reproductivo en el ámbito doméstico (Federici, 2018; Fraser, 2018), Lessig dirige esta idea hacia su conceptualización de la nueva economía digital. En este contexto, la posibilidad de compartir información alimentó nuevas formas de colaboración online, dando lugar a proyectos tan significativos como la Wikipedia o el software libre. Será por esta mediación tecnológica por donde se introduzca la confusión, cuando Botsman y Rogers (2010, nuestra traducción) apelen a que «compartir online se ha convertido en una segunda naturaleza» y que por eso la sociedad está más preparada para compartir (o alquilar) bienes y servicios en plataformas digitales.

En todos los casos, la 'economía de compartir' ha estado siempre ligada a beneficios sociales y ambientales, en tanto que facilita el acceso a los recursos con un menor impacto ambiental. En *The Sharing Solution*, Orsi y Duskow (2009) proponen numerosos mecanismos para compartir recursos cotidianos—como la casa, el coche, la bici o la conexión a internet—con vecinos, compañeros de trabajo o con toda una comunidad. En la obra apoyan iniciativas como el *free bike program*, promovida por el International Bike Fund (*ibike.org*), que consiste en recoger bicicletas estropeadas, arreglarlas, pintarla de un color distintivo y dejarlas en la ciudad, junto con unas instrucciones de uso colectivo, para que las use cualquiera que las necesite. Una lógica completamente opuesta a los sistemas de alquiler in situ de bicis, motos y patinetes que se han popularizado en las grandes ciudades; y cuyo impacto ambiental está lejos de ser sostenible (Gil y Sequera, 2018).

Los efectos de las diferentes prácticas de consumo colaborativo

Para aclarar la confusión existente en torno a las diferentes prácticas que son ubicadas dentro del concepto de economía colaborativa, debemos fijarnos tanto en el modo en que funcionan como en sus efectos. En este sentido, aunque los sistemas de alquiler también incrementan la capacidad de aprovechamiento de los recursos, su aplicación de acuerdo a una lógica comercial tiende a crear efectos rebote (Demailly y Novel, 2014). En otras palabras, cuando los sistemas de uso compartido no están orientados hacia la satisfacción de necesidades, sino a la generación de beneficios, se crean incentivos para estimular el consumo. La relación entre el ánimo de lucro y el incremento de la actividad económica por encima de las necesidades sociales es un hecho evidente. Sin embargo, a la vista de los límites ecológicos del planeta, el

crecimiento económico que había sido considerado como signo de progreso, termina siendo identificado como uno de los principales agentes de la degradación ambiental (Hinton, 2020; Jackson 2017; Kallis 2018; Varey 2010).

En contraste, frente al ideal de la 'creación de riqueza', entendida como el desarrollo ad infinitum del consumo y la producción, algunos autores proponen adoptar el principio de eco-eficiencia enfocado en la obtención de 'lo suficiente' para satisfacer las necesidades humanas, teniendo en cuenta los límites ecológicos del planeta (Robra et al., 2020). Este giro nos obliga a considerar la posibilidad de reorientar la economía en torno al valor de uso y a las necesidades, alejándonos de la centralidad del valor de cambio asociado a la forma mercancía, que en la era del capitalismo avanzado implica una mercantilización creciente de cada vez más aspectos de la vida (Polanyi, 1944/2007). De este modo, las economías sociales (Calle y Casadevente, 2015), y de forma particular las basadas en compartir recursos, representan iniciativas en sentido contrario a los proyectos del capitalismo digital, cuyas herramientas están orientadas a producir nuevas formas de cuantificar el valor de las cosas y las relaciones (likes, followers, reputación digital, etc.), como mecanismo previo a su rentabilización económica (Arroyo, Murrillo y Val, 2017; Martínez Polo, 2018). En un sentido aún más amplio, esta línea de reflexión nos lleva incluso a cuestionar incluso el papel del dinero, como mecanismo básico de cuantificación del valor, en oposición a los modelos de economías comunitarias basadas en el apoyo mutuo (Nelson, 2022).

Los modelos transformadores de “economía colaborativa”.

A pesar de la aparente imposibilidad de generar nuevos modelos económicos, alternativos a la lógica mercantil del lucro, lo cierto es que las plataformas basadas en compartir han demostrado su viabilidad en determinados ámbitos. La cuestión es si sus lógicas de funcionamiento pueden ser amplificadas más allá de pequeñas comunidades o de nichos específicos de actividad. Para responder a esta pregunta, veamos a continuación los diferentes tipos de plataformas que hemos estudiado en investigaciones previas (Gordo et al., 2017, de Rivera, 2021):

Plataformas de donación y hospitalidad

Entre las plataformas que contradicen la lógica mercantil de forma más directa, destacan las dedicadas a la donación gratuita de objetos y recursos, como la plataforma nolotiro.org con anuncios activos en muchas ciudades españolas, o Freecycle con grupos de intercambio en Estados Unidos y otros países. Estas plataformas promueven una lógica contraria a la mercantil, pues quienes donan están dispuestos a hacer un esfuerzo por participar en una transacción de la que no obtienen nada, movidos únicamente por «no tirar» algo que creen que tiene valor («le puede servir a alguien»). En ese acto, consideran que el bien donado es portador de un valor de uso que debe ser aprovechado, al tiempo que renuncian a valorizarlo en términos económicos. Así, estas acciones son más que un acto de solidaridad, representan Asimismo, tampoco existe una motivación social de reconocimiento o de correspondencia simbólica, pues suelen ser transacciones esporádicas, anónimas y que no dejan un registro significativo. Estos actos solo tienen sentido como expresión de un rechazo al proceso de valorización mercantil de las cosas, que se expresa en un

acto de solidaridad abierto y difuso, por el que encontramos satisfacción simplemente en el beneficio que podemos ocasionarle a otro ser humano.

En una categoría muy similar a la anterior, encontramos a las plataformas de hospitalidad, en las que los 'anfitriones' que ofrecen alojamiento temporal en sus casas lo hacen de forma gratuita. En estos casos la motivación social es superior a la altruista, en tanto que quienes participan tienen un interés individual más explícito, centrado en conocer gente y ampliar su capital social. No obstante, nos encontramos también con un rechazo de los valores económicos en favor de los sociales.

En ambos casos se trata de prácticas limitadas a operar en los márgenes del sistema económico, en tanto que no ofrecen alternativas productivas. En otras palabras, son economías literalmente basadas en compartir recursos que ya existen, pero no hay dentro de ellas nada que pueda incentivar la organización social para producir nuevos recursos. Es en este sentido que son modelos resistentes al desarrollo del modelo productivo del capitalismo—animado por la búsqueda de beneficio—pero les falta potencial transformador.

Mercados circulares alternativos

Los mercados circulares son los modelos no comerciales más cercanos a la lógica mercantil, en tanto que funcionan con monedas alternativas, o usando el tiempo como moneda. El hecho de que los ingresos obtenidos tengan que gastarse dentro del sistema limita las posibilidades de acumulación de beneficio, así como de extracción de valor del medio social (Linton, 1996). De algún modo es como si todos los recursos del sistema fueran potencialmente "compartidos", solo que para acceder a ellos hay que aportar en la misma medida en la que se obtiene. En los bancos de tiempo este modelo se expresa en un juego de suma cero, en la que los miembros endeudan su tiempo con el sistema para "comprar", o bien entran en superavit cuando aportan al sistema de intercambio (Linton, y Soutar, 1994). De este modo, el valor del "moneda" usada en los bancos de tiempo se establece en relación al potencial para compartir "tiempo" (o recursos) de los miembros de la comunidad, lo que hace que el sistema sea muy dependiente de la implicación y el compromiso de éstos. En conclusión, la operativa de los bancos de tiempo queda muy limitada a comunidades locales y muy expuesta a la disrupción que pueden introducir los free riders, es decir, personas que abandonan el sistema dejando deudas de tiempo.

Los mercados circulares que funcionan con moneda alternativa resultan más resilientes. En estos casos, el intercambio no sigue un balance de suma 0, sino que una autoridad central regula la emisión de moneda alternativa en relación al valor estimado de la economía que se mueve dentro del mercado (CoseInutili, 2015), al igual que sucede con las políticas monetarias de la economía general. La diferencia es que este dinero no se crea desde el concepto de deuda, sino como participaciones que dan acceso a todos los recursos que son intercambiados dentro del sistema. En definitiva, estos mercados están regulados por una autoridad monetaria de cuya gestión depende su estabilidad, así como las condiciones de equidad y justicia en que se producen los intercambios. Esto comporta el peligro potencial de abuso por parte de esta autoridad, pero también permite construir sistemas resilientes capaces de funcionar en todo un país, como es el caso de CoseInutile en Italia. Por otro lado, el

equilibrio entre su estabilidad y su potencial transformador es constantemente puesto a prueba por su coexistencia con la economía de mercado general.

Para evitar estas interferencias entre sistemas monetarios, las plataformas de trueque o intercambio directo eliminan directamente la mediación del valor de cambio, pero esto también limita mucho el alcance de estos modelos en términos de expansión y funcionamiento.

Contratos de colaboración

Otras plataformas gestionan lo que podríamos llamar como “contratos de colaboración”, intercambios en los que los usuarios se asocian para compartir los costes de un bien o servicio. El ejemplo más común sería el del carpooling, en que los pasajeros pagan parte del coste del viaje al conductor y propietarios del vehículo. En la mayoría de los casos, una de las dos partes es la propietaria de un recurso, ofreciéndose a compartir su uso a cambio de una contrapartida, ya sea la de compartir gastos o recibir algún tipo de servicio complementario. En este último ejemplo, podemos incluir el caso de WWOFF, una plataforma en que los promotores de proyectos de agricultura ecológica ofrecen alojamiento, comida y formación a cambio de unas horas de trabajo al día.

Dentro de la lógica de compartir recursos también hay iniciativas más elaboradas, como la plataforma belga CozyWheels, que ofrece la posibilidad de compartir el uso de una serie de vehículos entre grupos de vecinos. Los miembros de cada grupo deciden qué vehículos quieren compartir y la plataforma ayuda a establecer los costes de mantenimiento de cada uno, que serán luego sufrados en la medida del uso que cada uno haya haga del vehículo. De ese modo, los propietarios del vehículo pueden compartir los costes y el uso de una forma equilibrada. En este sistema, la vinculación al grupo y la limitación del acceso al recurso por un grupo determinado de personas, que de algún modo mantienen cierta permanencia en él, lo acerca más a los sistemas de gestión de recursos comunes. Sin embargo, mientras que la propiedad de los vehículos siga siendo privada, el acceso no deja de estar regulado por un contrato de colaboración.

Los modelos de bienes comunes

En los modelos de bienes comunes, el pool de recursos a compartir no son propiedad particular de ninguno de los miembros. En los comunes tradicionales estos bienes hacían referencia a recursos naturales, cuyo aprovechamiento quedan en manos de la comunidad que habita en un determinado territorio. En las plataformas digitales que siguen este modelo quizás deberíamos hablar de bienes colectivos, más que comunes, puesto que la propiedad corresponde a una colectividad. Algunos ejemplos, son la asociación Intrumenteeek que compra colectivamente herramientas de trabajo para el uso de los socios, o OpWielekes, que hace lo mismo con un pool de bicicletas. En ambos casos son recursos muy limitados y de uso local, pero son modelos cuya operativa puede institucionalizarse de modo que sea fácilmente reproducible en diferentes entornos y para diferentes tipos de recursos.

Conclusión

A la vista de la inminente crisis ambiental, la pretendida solidez del modelo del crecimiento económico constante se resquebraja, y la búsqueda de nuevos modelos económicos toma un nuevo protagonismo. Las nociones de una economía post-crecimiento o decrecentista empiezan a constituirse como un nuevo sentido común dentro de los campos de la economía ecológica y la ecología política (D'Alisa, Demarúa y Kallis, 2015a; D'Alisa, Forno y Maurano, 2015b). Es en este contexto, las iniciativas no comerciales de la economía colaborativa pueden ser tomadas como modelos experimentales para el desarrollo de sistemas que permitan satisfacer las necesidades colectivas con un menor consumo económico, energético y de recursos.

Bibliografía

- Algar, R. (2007). "Collaborative consumption", Leisure Report, abril, pp. 16-17.
- Alonso, L. E. (2017). Consumo colaborativo: las razones de un debate. Revista Española de Sociología, 26 (1), 87-95, <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2017.4>
- Arroyo, L., Murillo, D., & Val, E. (2017). Confiados y confiables. La fabricación de la confianza en la era digital, ESADE.
- Botsman, R. y Rogers, R. (2010). What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption, Nueva York, Harper Collins.
- Brändle, G. (2013). "Obsolescencia planeada y consumo colaborativo: ¿Tendencias contrapuestas en la sociedad de consumo actual? Comunicación presentada al XI Congreso Español de Sociología (F.E.S.), Madrid.
- Calle, A. y Casadevente, J.L. (2015). Economías sociales y economías para los Bienes Comunes. Otra Economía, 9(16): 44-68.
- Coselnutili (2015). «Si Cambia!», Coselnutili, 23 de abril. Disponible en: <http://bloginutile.co-seinutili.it/2015/04/si-cambia/> [Consulta: 10/06/2018].
- D'Alisa, G., Demarúa, F., & Kallis, G. (2015a). Degrowth. Vocabulary for a new Era. Routledge.
- D'Alisa, G., Forno, F., & Maurano, S. (2015b). Grassroots (economic) activism in times of crisis: Mapping the redundancy of collective actions. Partecipazione e conflitto, 8(2), 328-342.
- de Rivera, J. D. (2021). Crítica de la economía colaborativa: análisis del modelo y sus alternativas desde una perspectiva sociológica. CSIC.
- de Rivera, J., & Gordo López, Á. (2020). La oleada de la economía colaborativa y el nuevo utilitarismo digital. Un análisis del trabajo fundacional de Bostman y Rogers (2010). Estudios sociales sobre el consumo, Madrid, Colección Academia, CIS.
- Demailly, D., & Novel, A. S. (2014). Économie du partage: enjeux et opportunités pour la transition écologique. Studies, 3(14), 1-32.

- Durán, M.A. (2007). El valor del tiempo. Espasa.
- Federici, S. (2018) El patriarcado del salario. Críticas feministas al Marxismo. Traficantes de sueños.
- Felson M. y Spaeth, J. L. (1978). "Community Structure and Collaborative Consumption. A routine Activity Approach". The American Behavioral Scientist, vol. 21, n.º 4, pp. 614-623.
- Fraser, N. (2016). Contradictions of Capital and Care. New Left Review, 100: 99-117.
- Gil, J. (2018). Efectos de los sistemas de hospedaje P2P. El caso de Airbnb en 15 ciudades globales. En Francisco Javier García Castilla y María José Díaz Santiago (Eds.) Investigación y prácticas sociológicas: Escenarios para la transformación social. UNED.
- Gil, J., y Sequera, J. (2018). Expansión de la ciudad turística y nuevas resistencias. El caso de Airbnb en Madrid. EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales, (41), 15-32.
- Gordo López, A., De Rivera, J. y Cassidy, P. (2017). "La economía colaborativa y sus impactos sociales en la era del capitalismo digital". En Cotarelo, R. y Gil, J. (Eds.), Ciberpolítica: gobierno abierto, redes, deliberación, democracia. pp. 189-208.
- Gordo, A. y de Rivera (2015). The Triple Impact Assessment of P2P Collaborative Consumption in Europe. Informe de investigación. Cibersomosaguas (UCM).
- Gordo, A., de Rivera, J. and Cassidy, P. (2021). The measurement of the economic, social and environmental impact of Peer to Peer online platforms: The case of collaborative consumption. Empiria: Revista de metodología de ciencias sociales, (49), 87-119. <https://doi.org/10.5944/empiria.49.2021.29233>
- Gordo, A. y de Rivera, J. (2021). La economía de plataforma: un ecosistema social y políticamente degenerativo del empleo. En S. M. Ruesga, J. Baquero y J.L. Delgado (Eds.) Diálogos sobre socioeconomía: Informalidad en América Latina (pp. 269-286). Tirant Humanidades.
- Hinton, J. B. (2020). Fit for purpose? Clarifying the critical role of profit for sustainability. Journal of political ecology, 27(1), 236-262.
- Hinton, J. B. (2021). Relationship-to-profit: A theory of business, markets, and profit for social ecological economics (Doctoral dissertation, Stockholm Resilience Centre, Stockholm University).
- IPCC, Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel On Climate Change, IPCC, 2014 .
- Jackson, T. 2017. Prosperity without growth: foundations for the economy of tomorrow. London: Routledge.
- Kallis, G. (2018). Degrowth. Newcastle upon Tyne: Agenda Publishing.
- Lessig, L. (2008). Remix. Making Art and Commerce Thrive in the Hybrid Economy. The Penguin Press.

Linton, Michael (1996). «New money», LETSystem. Disponible en: <https://archive.lets.net/gmlets/explore/home.html> [Consulta: 10/06/2021].

Linton, M. y Soutar, A. (1994). The LET System Design Manual LCS Ltd, Courtenay, British Columbia.

Martínez Polo, J. (2018). Reputation and Trust in Sharing Economy Platforms: The Case of Traity. Annals of Spiru Haret University. Economic Series, 18(2).

Nelson A (2022, forthcoming) Beyond Money: A Postcapitalist Strategy, Pluto Press: London.

Orsi, J., y Doskow, E. (2009). The Sharing Solution: How to Save Money. Simplify Your Life & Build Community, USA: Lisa Guerin Editor.

Polanyi, K. (1944/2007). La gran transformación: crítica del liberalismo económico. Fondo de Cultura Económica.

Robra, B. y Heikkurinen, P., Nesterova, I. (2020). Commons-based peer production for degrowth? - The case for eco-sufficiency in economic organisations. Sustainable Futures, 2 (2020).

Varey, R. J. (2010). Marketing means and ends for a sustainable society: A welfare agenda for transformative change. Journal of Macromarketing, 30(2), 112-126.

Referencias de internet:

Spencer, H. (2001). The Sociology of Herbert Spencer (en línea).

<http://www.spencer/info/sociology/opus5.pdf>, acceso 1 de abril de 2011.