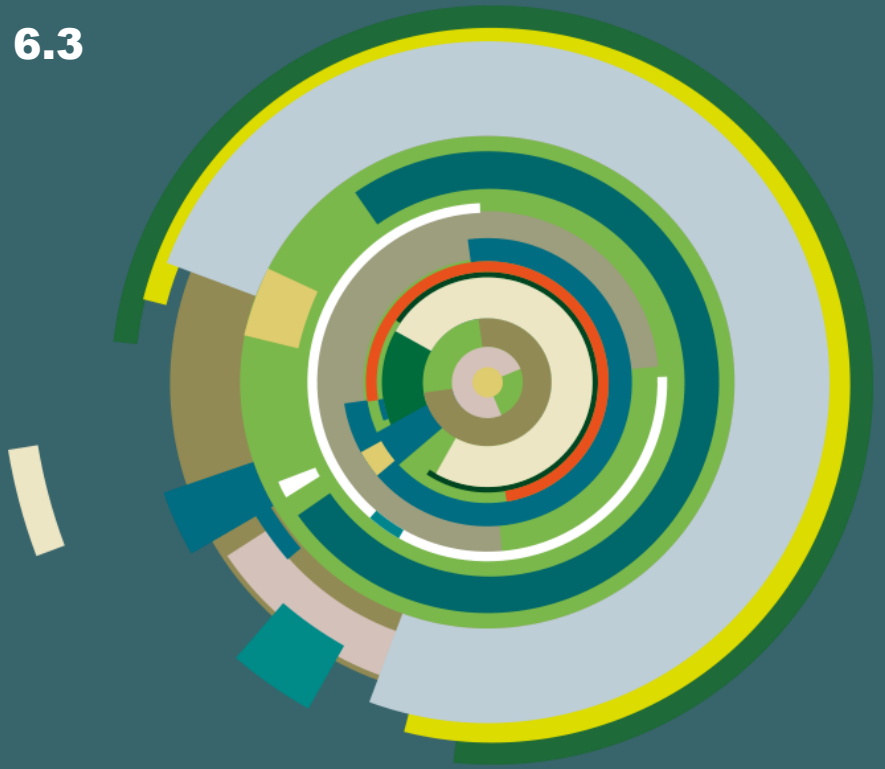




Bienvenidos a la economía de plataformas

Albert Cañigueras Bagó

Ouishare España



FUNDACIÓN FOESSA
FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA

SUMARIO

1. La economía de plataformas: El futuro nunca estuvo tan presente
2. Principales ventajas y retos de la economía de plataformas
3. Hacia una economía de plataformas socialmente responsable
4. Conclusiones
5. Referencias bibliográficas

1. La economía de plataformas: el futuro nunca estuvo tan presente

1.1. Definiciones

Consumo colaborativo, *sharing economy*, economía colaborativa, economía p2p, *gig economy*, economía del acceso, etc. Uno de los primeros retos a los que nos enfrentamos al hablar de este fenómeno es la propia jerga que ha generado, dado que es compleja, diversa e incluso contradictoria. Traduciendo el título de un artículo de Rachel Botsman: *“la economía colaborativa no tiene una definición compartida”*¹

Aunque existe mucho debate y literatura al respecto, para este documento tomamos como referencia las definiciones propuestas por el informe “Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales” (Rodríguez 2017) de la Asociación Española de la Economía Digital.

Economía colaborativa

La economía colaborativa la conforman aquellos modelos de producción, consumo o financiación que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada en relaciones entre iguales (P2P o B2B) o de particular a profesional a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente, generando un aprovechamiento eficiente y sostenible de los bienes y recursos ya existentes infrautilizados², permitiendo utilizar, compartir, intercambiar o invertir los recursos o bienes, pudiendo existir o no una contraprestación económica entre los usuarios. Ejemplos: BlaBlaCar, Airbnb, Wallapop, Verkami, etc.

Por el uso del adjetivo “colaborativo” a menudo se espera que estas plataformas tengan un carácter una orientación poco o nada lucrativa, un modelo de gobernanza participativa, que usen datos y tecnología abierta. Lo cierto es que en la mayoría de casos las plataformas de la economía colaborativa no cumplen esas expectativas.

¹ Ver <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>

² La interpretación de recurso infrautilizado debe hacerse de manera amplia, entendido como recurso no solamente un bien, como un vehículo o un inmueble, sino también el tiempo, el conocimiento o incluso el dinero

Economía bajo demanda o gig-economy

Dentro de la economía bajo demanda (a menudo también referida como gig-economy), encontramos aquellos modelos de consumo y provisión de servicios que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda generada habitualmente de profesional a consumidor (B2C) a través de plataformas digitales que no prestan el servicio subyacente. La prestación se origina en base a las necesidades del usuario que demanda y se adapta a sus preferencias, prestándose normalmente a cambio de una contraprestación y habitualmente con ánimo de lucro. Ej: Uber, Glovo, MyPoppins, etc.

La diferencia fundamental de este tipo de modelos bajo demanda y los modelos colaborativos es que entre los usuarios existe una relación comercial, es decir, son plataformas en las que tiene lugar la prestación de un servicio ya sea por parte de profesionales o por parte de particulares, dependiendo del modelo.

Economía de acceso

Finalmente, consideramos que forman parte de la economía de acceso aquellos modelos de consumo en los cuales una empresa, con fines comerciales, pone a disposición de un conjunto de usuarios unos bienes para su uso temporal, adaptándose al tiempo de uso efectivo que requieren dichos usuarios y flexibilizando la localización espacial de los mismos. Ej: ZipCar, Car2go, el coworking en general, Bicing o BiciMAD, etc.

Si bien la economía colaborativa ya fomenta el acceso frente a la propiedad de los bienes, la economía de acceso hace referencia únicamente a los modelos en los que la plataforma digital presta el servicio subyacente de manera centralizada y los usuarios normalmente no tienen contacto directo entre sí para efectuar las transacciones.

Para abarcar toda la complejidad y toda la dimensión del fenómeno este documento prefiere usar el término neutral de “economía de plataformas”³.

Las plataformas digitales (YouTube, Facebook, Airbnb, Wallapop, etc.) reducen de manera drástica los costes de coordinación, los costes de transacción y la asimetría informativa. Todo ello cambia la naturaleza de las organizaciones y nos conduce a la *plataformización* de las empresas y con ello la *plataformización* del trabajo

Es también la terminología que desde hace algunos años organismos como la Unión Europea (Policy Studies, Centre for European, Lenaerts, and Beblavý 2017), la OCDE (“Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms 2018 - OECD” n.d.) o el World Economic Forum (“The ‘Platform Economy’ Has Arrived. Here’s What You Need to Know about It” n.d.) han adoptado.

³ Para profundizar en el conocimiento de las plataformas recomendamos revisar las tres referencias siguientes: La metodología Platform Design Toolkit ideada por Simone Cicero <http://www.platformdesigntoolkit.com/> ; El libro “Platform Revolution” (Parker, Van Alstyne, and Choudary 2016) del profesor Sangeet Paul Choudary; Estudio Pentagrowth de la consultora Ideas For Change <http://pentagrowth.com/>

1.2. Usos de la economía de plataformas en diversidad de sectores

El uso de las plataformas digitales ya impacta de manera transversal en muchos ámbitos de la sociedad. En el fondo se trata de digitalizar las relaciones sociales y comerciales que se dan en el marco de las actividades económicas y sociales.

Las plataformas están alterando la naturaleza de la competencia, el orden jerárquico de los jugadores en muchos sectores, creando industrias y categorías completamente nuevas, haciendo colapsar los mercados existentes y abriendo otros nuevos.

Tal es el impacto de este modelo organizativo que Robin Chase, fundadora de Zipcar, sentenció: *“cualquier negocio que pueda convertirse en plataforma se convertirá en plataforma”*⁴

1.2.1. Alojamiento y Turismo

El alojamiento y el turismo en general han sido una de las puntas de lanza de la economía de plataformas alrededor del mundo y una de las que ha generado mayor impacto en las ciudades.

El modelo más conocido es el de alquiler de habitaciones o pisos enteros de particulares para estancias de corta duración. La plataforma americana Airbnb es la referencia en este ámbito aunque hay bastantes más como HomeAway, FlipKey, VRBO, Wimdu, Aluguest, etc.. Existen también plataformas especializadas en verticales concretos como MisterBnB, para el público homosexual. Se están popularizando metabuscadores como Tripping o Apartum que indexan el resto de páginas que ofrecen alojamiento entre particulares, del mismo modo que las páginas de vuelos buscan en todas las aerolíneas a la vez.

Para conseguir alojamiento en otra ciudad existen otras variantes como el intercambio de casas (GuestToGuest) o el alojamiento gratuito (Couchsurfing).

Algunas de las plataformas están incorporando también experiencias turísticas locales (tours, deportes, gastronomía, conciertos, cultura, etc.) acompañados o liderados por particulares. Airbnb Experiences, SofaConcerts o GuruWalk son ejemplos de este segmento.

Los conflictos habituales en el ámbito del alojamiento y el turismo son con el statu quo del sector hotelero local y/o guías locales por aspectos de competencia desleal.

Desde un punto de vista de los municipios es importante ir más allá en el análisis y estudiar el impacto de estas plataformas en lo relativo al acceso a la vivienda⁵ (alquiler y compra) por

⁴ Ver <https://wtfecconomy.com/everything-that-can-become-a-platform-will-become-a-platform-216bcfb89855?gi=d3eb23f197a9>

⁵ Ver controversias “Los informes que refutan a la CNMC: Airbnb sí infla el precio de la vivienda en EE UU” https://elpais.com/economia/2018/08/14/actualidad/1534253546_081610.html

parte de los ciudadanos, sobre todo cuando la oferta se profesionaliza⁶. En el lado positivo hay que ver cómo estas plataformas distribuyen de manera más horizontal los beneficios económicos de la actividad turística entre un mayor número de personas⁷.

1.2.2. Movilidad y transporte

Para mucha gente la primera experiencia con la economía de plataformas es mediante una plataforma relacionada con la movilidad. Sea una bicicleta pública compartida (Bicing en Barcelona o EcoBici México), un vehículo de carsharing (Zipcar, Car2go, ECooltra, etc), un servicio tipo Uber o Cabify o un trayecto en coche compartido entre ciudades (BlaBlacar o Carpoolear). Cada vez más gente es consciente que para desplazarse no necesita hacerlo en un vehículo de su propiedad.

También es posible alquilar vehículos de otras personas que no los usan (coches, furgonetas, campervans, etc.) en plataformas como SocialCar, Drivy o Carengo e incluso en modalidad cooperativa como SomMobilitat. Las empresas de seguros ya han desarrollado productos a medida para este sector.

La tendencia actual es la simplificar la experiencia de usuario mediante la “movilidad como servicio”⁸ que agrupa el transporte público y estas opciones colaborativas bajo un mismo paraguas, e idealmente con un sistema integrado de tarifas.

El reto para las ciudades está en comprender el impacto, las oportunidades y los retos de estas modalidades de transporte en ámbitos como:

- El trasvase de usuarios desde el transporte público y/o desde el vehículo privado a estos medios de transporte.
- La congestión de las vías y la polución, tanto al añadir vehículos para Uber o Cabify pero también al compartir trayectos en estos mismos vehículos.
- El uso del espacio público en casos como ECooltra (motocicletas eléctricas) o Donkey Republic (bicicletas compartidas) al estacionar los vehículos.
- El uso de los datos de estas plataformas para un mejor conocimiento y planificación de la movilidad, etc.

Los principales conflictos en el ámbito de la movilidad se han dado por un tema de licencias con el sector del taxi y plataformas tipo Uber y Cabify, que han sido ampliamente descritos en la prensa generalista.

⁶ Ver “El sueño de Airbnb cae en manos de los profesionales” https://elpais.com/economia/2018/01/19/actualidad/1516386039_221435.html

⁷ Ver <https://www.airbnb.com/economic-impact>

⁸ Ver <https://blogs.iadb.org/moviliblog/2017/11/02/movilidad-como-servicio-maas-como-hacer-para-conectar-el-caso-de-finlandia/>

Las empresas fabricantes de vehículos (Renault, Daimler, Seat, etc.) han reaccionado de manera ágil a estos nuevos escenarios bien desarrollando sus propias plataformas o bien comprando e integrando algunas de las startups de mayor éxito⁹.

Hay portales como Shared Used Mobility Center¹⁰ con noticias actualizadas del sector.

1.2.3. Finanzas

Mediante las plataformas de financiación colectiva (en inglés llamado *crowdfunding*) se pueden sacar adelante proyectos personales, de empresas e incluso del sector público.

La aportación económica que se hace al proyecto puede ser a cambio de recompensas relacionadas con el proyecto (Verkami), de unos derechos de participación sobre el proyecto (Crowdcube), de un interés sobre el préstamos de ese dinero al proyecto (Arboribus) o bien a cambio de nada, como un donativo altruista (GoFundMe)

Desde el ámbito social es interesante explorar el crowdfunding de proximidad (Tudigo para negocios locales) y el crowdfunding cívico¹¹ (SpaceHive o La Ruche). También existen plataformas de crowdfunding orientadas a proyectos sociales (Ecrowd) y a la creación de procomún ciudadano (Goteo). Es importante que exista una regulación clara para que el ecosistema de crowdfunding pueda desarrollarse en un territorio.¹²

Otro ámbito de interés para el desarrollo de la economía de proximidad son las monedas locales que promueven y refuerzan la economía local. Tradicionalmente han sido emitidas en papel pero ya han nacido monedas con apps como la israelí Colu o la argentina MonedaPar. Uno de los potenciales más interesantes de las finanzas basadas en plataformas digitales es que pueden ser una herramienta de inclusión financiera, ya sea mediante el crowdfunding¹³ o bien mediante el uso de blockchain. El proyecto Systema D¹⁴ liderado por la ONG Bitcoin Argentina¹⁵ es un buen ejemplo de ello.

Aunque la digitalización y la *plataformización* de las finanzas han sido una fuerza disruptiva para el sector, ha sido en muchos casos la propia banca tradicional quien ha ido marcando los tiempos de estos avances. El término que se usa más a menudo para hablar de este conjunto de nuevas prácticas digitales es #FinTech (*Financial Technologies*).

⁹ Ver <https://www.cbinsights.com/research/auto-corporates-investment-ma-timeline/>

¹⁰ Ver <http://sharedusemobilitycenter.org/>

¹¹ Ver http://wiki.p2pfoundation.net/Civic_Crowdfunding

¹² Para conocer más acerca del impacto del crowdfunding en escenario maduro se puede consultar el informe "Informe sobre Crowdfunding en España 2017"(Crowdfunding 2018)

¹³ "Papel del Crowdfunding en la nueva Política de Inclusión Financiera" Accessed December 18, 2016. <https://aficomx.wordpress.com/2016/07/17/papel-del-crowdfunding-en-la-nueva-politica-de-inclusion-financiera-de-mexico/>.

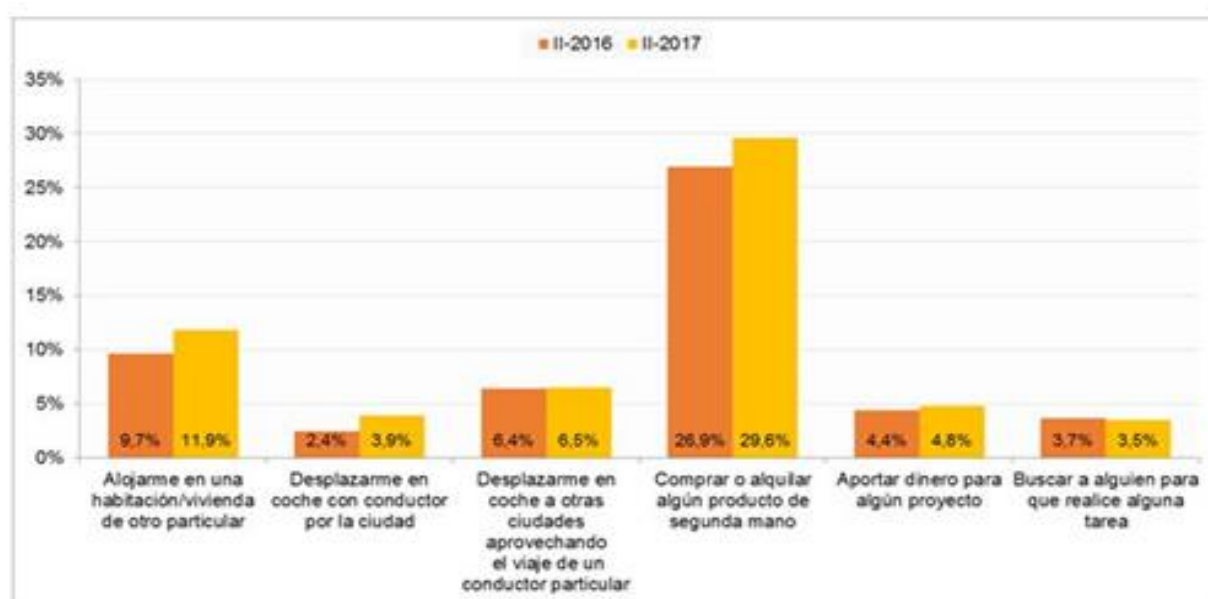
¹⁴ Ver <http://systemad.org/>

¹⁵ Ver <https://www.bitcoinargentina.org>

1.2.4. Compra venta segunda mano

Aplicaciones de compra venta de productos de segunda mano como Wallapop o Vibbo en España, o bien LetGo o OLX en varios países de América Latina son usadas a diario por millones y millones de personas. Un cierto estigma de los productos de segunda mano en el pasado ha dado paso a su popularidad actual.

Según el Panel de Hogares de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia 2017(CNMC 2017) las plataformas digitales de compra venta son las más populares en España con casi un 30% de la población usándolas como mínimo una vez al año.



Fuente: Panel Hogares CNMC 2017

Además de las plataformas generalistas mencionadas también se usan plataformas especializadas como Chicfy (solo ropa), Manzanas usadas (productos de Apple segunda mano), StubHub (entradas para eventos), etc. También existen infinidad de grupos de Facebook y Whatsapp centrados en la compra venta entre particulares.

El gran reto en estas plataformas es la seguridad de los usuarios frente a posibles estafas¹⁶, la aplicabilidad o no de los derechos de los consumidores (como un período de garantía de los productos) y el impacto que pueda tener en el comercio tradicional de proximidad en las ciudades. En este último punto hay la tendencia de las tiendas “pop-up” de uso efímero¹⁷ que también hay que considerar.

¹⁶ Ver https://www.clarin.com/sociedad/estafaron-auto-demando-sitio-compras-justicia-culpo_0_rJGCVYK5M.html

¹⁷ Ver <http://www.lavoz.com.ar/negocios/asi-son-las-tiendas-efimeras-en-argentina-y-el-mundo-5-casos-interesantes>

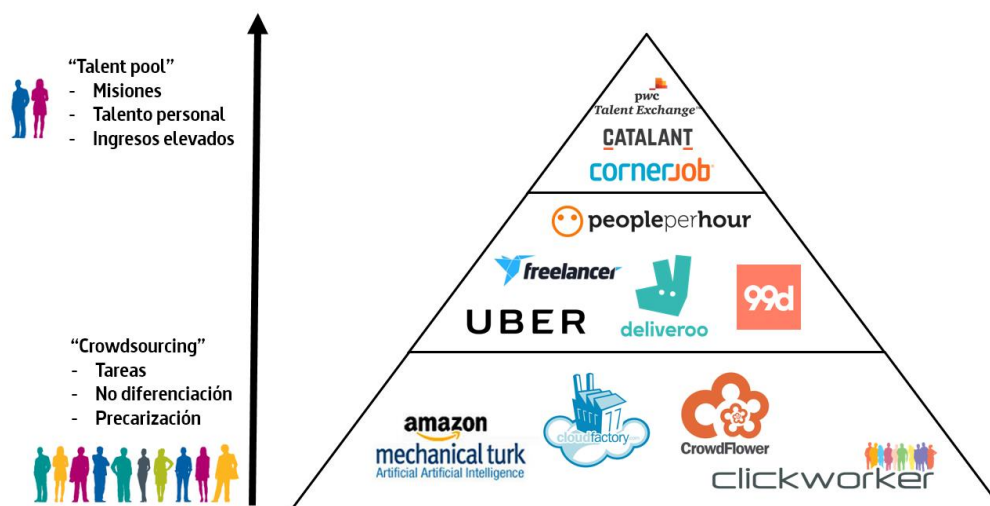
Algunas empresas tradicionales como Ikea, con el servicio “Salvemos Los Muebles”¹⁸, o Decathlon con el servicio Trocathlon¹⁹ ya han integrado la compra venta de segunda mano dentro de sus líneas de negocio.

1.2.5. Tareas y trabajo

Las plataformas digitales están transformando rápida y profundamente los mercados laborales. Por la extrema eficiencia de las plataformas digitales hoy en día se puede contratar a personas por periodos más o menos cortos de duración y tareas muy concretas, sin que llegue a mediar un contrato de trabajo tradicional. Es lo que antes hemos definido como *gig economy* o economía bajo demanda.

Ya hay plataformas para todo tipo de tareas. Desde Amazon Mechanical Turk (micro tareas online), a Glovo, Deliveroo o Uber Eats (entregas físicas), pasando por JobToday (muy orientado al sector HORECA y venta minorista) o MyPoppins (profesionales de la limpieza), Freelancer o UpWork (diseño, programación, traducción) hasta plataformas para talento de élite (analistas, financieros, CEOs) como TopTal.

Al igual que en la movilidad o el alojamiento mediante plataformas ya han surgido algunos agregadores como Wisar, premiada en la feria 4YFN de 2018. La reputación digital es un punto clave para encontrar trabajo donde proyectos como Tiiqu lo están enlazando con blockchain. Muchos emprendedores están buscando oportunidades en el ámbito de las plataformas de tareas y trabajo.



Fuente: https://retina.elpais.com/retina/2017/10/23/innovacion/1508777406_417303.html

¹⁸ Ver https://www.ikea.com/ms/es_ES/campaigns/salvemos-los-muebles/vender-mis-muebles.html

¹⁹ Ver <https://www.decathlon.fr/trocathlon-toute-annee.html>

Esto implica que en un futuro cercano las oportunidades de generación de ingresos para una amplia mayoría de ciudadanos van a estar mediadas por plataformas digitales.

Es imprescindible reconocer que esta realidad y avanzar:

- Acompañar y capacitar para el uso de estas plataformas a estos nuevos “trabajadores independientes”, por ejemplo con programas específicos dentro de los programas para emprendedores y/o personas desempleadas.
- Observar las oportunidades de realizar trabajos completamente online (UpWork) o venta de productos locales en remoto (Esty)
- Fomentar que las empresas tradicionales, centros técnicos y centros de formación adapten sus planes de formación para este nuevo perfil laboral.

En este ámbito del trabajo también cabe destacar el fuerte crecimiento del movimiento coworking (espacios de trabajo compartido) alrededor del mundo y la aparición de los nómadas digitales (personas que trabajan de manera remota desde cualquier ubicación). A caballo entre el ámbito del trabajo y el del alojamiento hay los llamados *colivings* o coviviendas, una clase de comunidad intencional compuesta de casas privadas complementadas con extensos espacios comunitarios.

Las tareas y el trabajo son sin duda los ámbitos de mayor impacto de la economía de plataformas.

1.2.6. Conocimiento y educación

En el mundo digital el conocimiento ya no es algo exclusivo, de difícil acceso y de elaboración compleja, está online, disponible a menudo de manera gratuita y donde cualquiera puede enseñar o aprender.

Un formato muy conocido de plataformas para educación y conocimiento son los MOOC (Massive Open Online Courses) que son cursos masivos abiertos online basados en un formato de “curso” con profesores “dando clase” (en video). Plataformas como Coursera, EdX o Udacity son las de referencia. En castellano destacan MiriadaX o el portal de la UNED Abierta.

Muy conocido es el caso de Khan Academy con más de 5.000 video-lecciones de menos de 10 minutos en YouTube acompañadas de ejercicios. Aunque cualquiera puede usar estos contenidos están sobre todo enfocados a escolares de enseñanza primaria y secundaria en ámbitos como matemáticas, biología, química, física, e incluso de humanidades como finanzas o historia.

En la línea de las cápsulas formativas, aunque de ámbitos más específicos, podemos destacar Tutellus. Se puede pagar por curso o bien mediante una suscripción mensual para acceder a todo el catálogo de cursos como si fuera Spotify para la música. También existen

plataformas orientadas a un nicho concreto como el caso de Duolingo o Busuu para el aprendizaje de idiomas.

Para certificar la obtención de estos conocimientos hay proyectos como Open Badges (que está siendo usado por el servicio médico inglés NHS²⁰ por ejemplo) o más recientemente Smart Degrees basado en blockchain y con la Universidad Carlos III de Madrid como socio académico.

Finalmente mencionar de nuevo la Wikipedia como el proyecto más importante de plataformas digitales procomún. El conocimiento es co-creado y co-validado por los usuarios, se ofrece bajo licencias abiertas Creative Commons²¹, las herramientas Wiki que se usan son de código abierto y la gobernanza de todo el proyecto es co-diseñada con los propios usuarios bajo la supervisión de la Fundación Wikipedia.

La reinención del acceso al conocimiento y a la educación no ha hecho nada más que empezar. Para la ciudad es una oportunidad para facilitar el acceso al conocimiento de manera masiva.

1.2.7. Alimentación y gastronomía

La alimentación y la gastronomía es uno de los ámbitos de mayor potencial para la economía de plataformas en ciudades de tamaño intermedio según el estudio Sharitories (“Publications” n.d.).

Las plataformas digitales y la mentalidad colaborativa han permeado ya en todos los puntos de la cadena de valor del sector de la alimentación y la gastronomía.

En lo referente a la producción existen desde hace años bancos colectivos de semillas, se comparten conocimientos y técnicas agrícolas (DigitalGreen en India), se alquilan herramientas y vehículos para el trabajo en el campo (VotreMachine en Francia), etc.

En lo referente a la distribución y consumo existen proyectos como La Colmena Que Dice Sí (Francia) o Farmingo (USA) que simplifican la creación de grupos de consumo de proximidad y las compras colectivas mediante el uso de plataformas. También hay un creciente movimiento de supermercados cooperativos²² como La Louve (París) o la pionera Park Slope (NYC). Para trazar todo la logística de los alimentos hay plataformas de código abierto como Open Food Networks o bien iniciativas basadas en blockchain como Provenance.

Durante la elaboración podemos compartir cocinas industriales y obradores (Cooccio o coworkings especializados en cocina, los *cookworkings*²³). Podemos cocinar de más y ofrecer raciones a precio de coste a nuestros vecinos (ShareYourMeal) o bien ofrecer esas raciones

²⁰ <https://www.openbadgeacademy.com/NHS>

²¹ <https://creativecommons.org/>

²² Ver <http://www.eleconomista.es/economia/noticias/8896786/01/18/Supermercados-cooperativos-hacer-la-compra-en-el-negocio-de-todos.html>

²³ Ver <http://www.theshedcoworking.com/cookworking/>

en un sistema de intercambios con nuestros compañeros de trabajo (CoCooking). Para aquellos que quieran dar de comer a otras personas en su casa, un Airbnb para cenas, la plataforma EatWith es la referencia. En todas estas actividades hay conflictos respecto a las normativas sanitarias y las licencias para el ejercicio de ciertas actividades.

Aunque ya se mencionaron en el apartado sobre tareas y trabajo, las plataformas de delivery mediante apps (GlovoApp, Uber Eats, Rappi, etc.) están también transformando la industria²⁴. Por ejemplo algunos restaurantes están creando cocinas solo dedicadas al delivery. Restaurantes 2.0²⁵ sin camareros, sin mesas y sin sillas.

Y al final del proceso la comida que sobra se puede ofrecer a gente que la necesita en aplicaciones como Yo No Desperdicio (España) o Olio (Reino Unido).

Para profundizar más en algunos de estos puntos se puede consultar el proyecto de investigación ShareCity (“Home - SHARECITY” n.d.) y el capítulo dedicado a la alimentación en el proyecto Local Governments and Sharing Economy (“Shared Food” n.d.)

1.2.8. Salud

“El envejecimiento de la población, el aumento de las enfermedades crónicas, un gasto sanitario que crece más rápido que el PIB, etc. Comienza a ser imprescindible para los diferentes gobiernos y administraciones repensar la asignación de los recursos sanitarios para garantizar la sostenibilidad de los sistemas sanitarios. En este contexto se observa la tecnología digital y en pensamiento colaborativo como herramientas que pueden ayudar a resolver los problemas de coste-efectividad en el ámbito de la salud” escribe la experta Andrea Barbiero en la revista New Medical Economics de abril 2018 (Barbiero n.d.)

De entrada los centros sanitarios están optimizando el uso del equipamiento mediante plataformas como Cohealo o Floow2Healthcare.

Para los familiares de los pacientes que quieren quedarse cerca de los hospitales Airbnb ha llegado a acuerdos en Milan²⁶ para ofrecer alojamiento con fuertes descuentos. En Reino Unido el servicio NHS está experimentado con un Airbnb para pacientes²⁷ que se recuperan de intervenciones quirúrgicas menores con tal de liberar camas del hospital para otros pacientes.

Los doctores también están disponibles “bajo demanda” en aplicaciones como TelADoc o DoctorOnDemand. En algunos casos esto puede ser una puerta muy interesante hacia la

²⁴ Ver <https://www.elperiodico.com/es/economia/20180821/comida-domicilio-boom-6996997>

²⁵ Ver https://www.playgroundmag.net/food/sin-camareros-sin-mesas-sin-sillas-el-boom-de-los-restaurantes-fantasma_30016293.html

²⁶ Ver <https://www.airbnbcitizen.com/airbnb-partners-with-milan-and-cadmi-to-provide-free-accomodations-for-medical-patients/>

²⁷ Ver <http://www.co-salud.com/archivos/la-sanidad-britanica-pilota-airbnb-alquilar-habitaciones-pacientes/>

telemedicina²⁸, especialmente útil en zonas remotas. Muy relacionado con esto hay portales como Doctoralia, un TripAdvisor acerca de los servicios médicos.

Los pacientes que comparten dolencias se agrupan y comparten información en plataformas como Patients Like Me o HelpAround. Los cuidadores están para el hogar están disponibles en plataformas bajo demanda como Joyners, Cuideo o Room2Care. El reto de en estos últimos casos es la certificación de estos profesionales, más allá de los sistemas de reputación que puedan incorporar las propias aplicaciones.

Hearts Milk Bank se financió dentro del concurso ShareLab de NESTA²⁹. La aplicación es una exitosa plataforma peer-to-peer para facilitar la donación de leche materna a bebés prematuros y enfermos en hospitales del Reino Unido.

Los últimos avances se centran en plataformas de uso y gestión de los datos sanitarios de los pacientes en un formato de cooperativa y usando blockchain y smart contracts para gestionar los permisos de uso de esos datos. El proyecto se llama SalusCoop y está en fase de gestación.³⁰

1.3. La dimensión económica y de uso de la economía de plataformas

Aunque sin una definición concreta y acceso a los datos de las plataformas resulta muy complejo conocer en detalle el alcance real del fenómeno de la economía de plataformas sí que podemos apuntar a algunos datos o encuestas recientes que intentan aportar luz al respecto:

- El estudio “Study to monitor the economic development of the collaborative economy at sector level in the 28 EU Member States” (Directorate-General for Internal Market et al. 2018) midió el nivel actual de desarrollo de la economía de plataformas de la UE-28 en los sectores de transporte, alojamiento, finanzas y habilidades *online*. El tamaño de la economía colaborativa en relación con la economía total de la UE se estimó en 26 500 millones de euros (el 0,17% del PIB de la UE-28 en 2016). Del mismo modo, se estima que alrededor de 394 000 personas están empleadas dentro de la economía colaborativa en la UE-28 (0,15% del empleo en la UE-28). Los mayores mercados de economía colaborativa se encuentran en Francia (EUR 6.5603 millones), Reino Unido (EUR 4.6377 millones), Polonia (EUR 2.7366 millones) y España (EUR 2.5243 millones). Estos cuatro países principales también ofrecieron la mayoría de los empleos en la economía colaborativa (aproximadamente 74 600, 69 400, 65 400 y 39 700, respectivamente) en 2016.

²⁸ Ver <http://www.comisiondeproductividad.cl/wp-content/uploads/2018/06/Cap%C3%ADulo-VI-Telemedicina.pdf>

²⁹ Ver <https://www.nesta.org.uk/blog/lessons-sharelab-hearts-milk-bank/>

³⁰ Para profundizar en el ámbito de la salud y las plataformas digitales recomendamos consultar el blog CoSalud (“CO-SALUD” n.d.).

Estudios anteriores predicen un impacto de 300 mil millones de euros en 2025 ³¹ en estos mismos sectores. En ese momento muchas áreas de la economía colaborativa rivalizarán en tamaño de sus contrapartes tradicionales.

Se puede seguir la evolución de estos y otros datos en la página Collaborative Economy Index integrated en el Single Market Scoreboard³².

- En 2016, una encuesta del Eurobarómetro 438³³ mostró que más de la mitad de la población de la UE tienen conocimiento acerca de la economía *colaborativa*. Una de cada seis personas ya es un usuario de alguno de los servicios. Casi un tercio de las personas que han usado las plataformas colaborativas ya han proporcionado un servicio al menos una vez. Esto es más del 5% de la población de la UE que ya proporciona productos y servicios a través de este tipo de plataformas.
- Un 2% de la población adulta europea trabaja más de 20 horas a la semana u obtiene al menos la mitad de sus ingresos a través de plataformas de trabajo en línea, según el informe de la Comisión Europea (Annarosa et al. 2018), basado en una encuesta a 32.409 trabajadores de 14 miembros de la Unión europea. El mismo informe indica que el 11,6% de los adultos españoles ha trabajado alguna vez para plataformas como Deliveroo, Glovo o Uber. Un 9,4% lo hace de forma frecuente³⁴.
- Según el Panel de Hogares CNMC 2017 (CNMC 2017) el 34,1% de los internautas utiliza las plataformas de economía colaborativa en España al menos una vez al mes. El informe refleja que las plataformas colaborativas más empleadas son las de compra o alquiler de productos de segunda mano, ya que casi un 27% de los internautas las usan al menos una vez al año, seguidas del alojamiento en casa de otro particular (9,7%) y de las que facilitan compartir trayectos en automóvil entre ciudades (6,4%).

³¹ Ver <http://www.expansion.com/economia/2016/07/30/579c78e046163f43098b4572.html>

³² Ver http://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_per_policy_area/collaborative-economy/index_en.htm

³³ Ver https://data.europa.eu/euodp/data/dataset/S2112_438_ENG

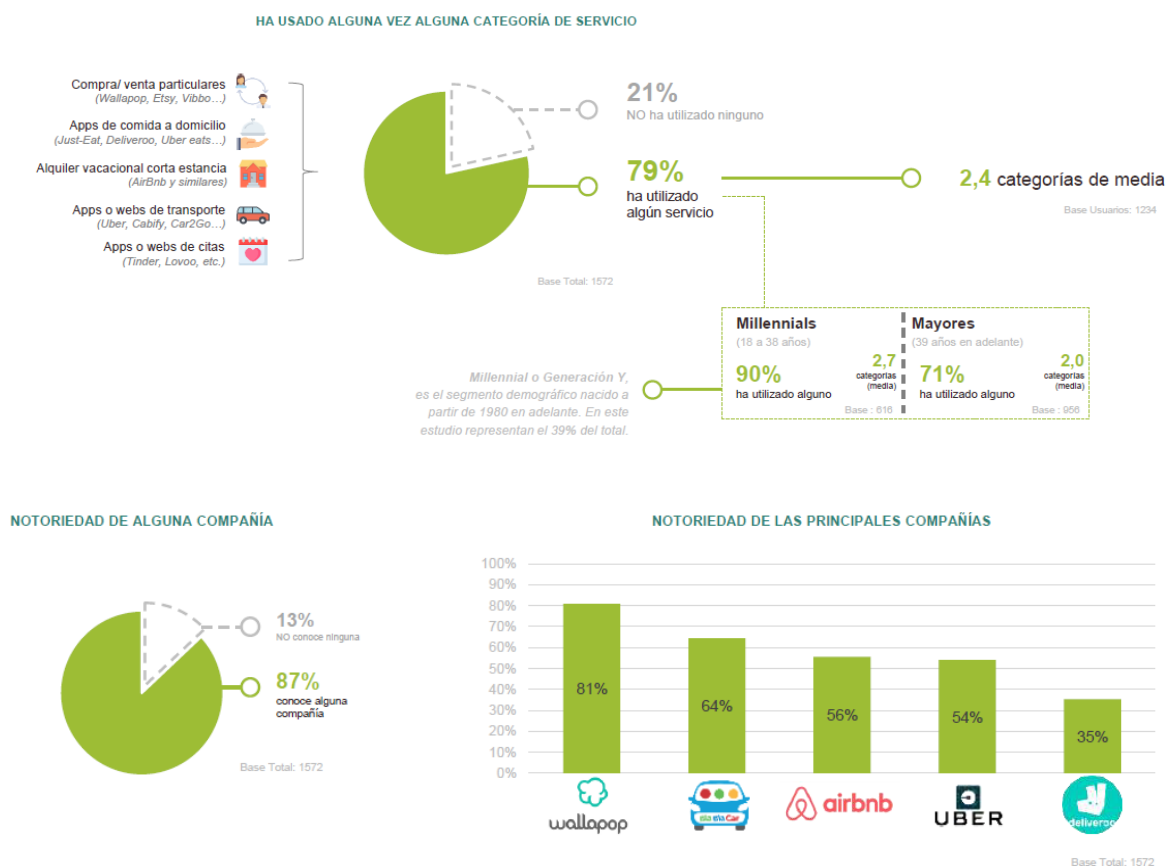
³⁴ Ver <https://www.lavanguardia.com/economia/20180630/45490233264/trabajadores-plataformas-digitales-espana-ue-servicios-online.html>



Fuente: <https://blog.cnmc.es/2017/11/02/panel-de-hogares-cnmc-enganchados-las-apps-de-compraventa-de-segunda-mano/>

- En España BlablaCar crece un 67% en los dos últimos años (2016 - 2018) en España y alcanza 5 millones de usuarios³⁵.
- En un estudio de la consultora The Cocktail Analysis (The Cocktail Analysis 2018), con una muestra de más de 1500 adultos en España, el 79% de los encuestados usa alguna de las plataformas digitales. El 87% conoce alguna de las plataformas, siendo Wallapop la más conocida.

³⁵ Ver <http://www.europapress.es/motor/coches-00640/noticia-blablacar-crece-67-dos-ultimos-anos-espana-alcanza-millones-usuarios-20180618122245.html>



Fuente: <https://www.slideshare.net/TCAnalysis/economia-de-plataformas>

2. Principales ventajas y retos de la economía de plataformas

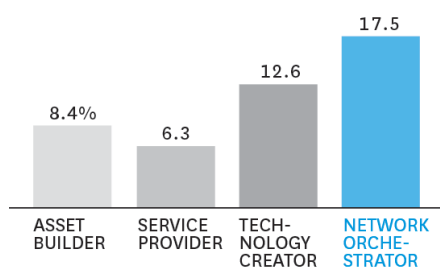
2.1. Ventajas

Esta mirada colaborativa y abierta hacia la actividad económica en la sociedad está resultando ser muy eficiente desde varios puntos de vista:

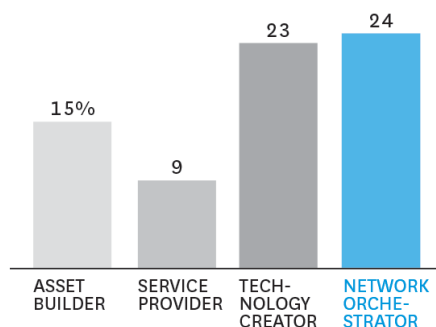
- Desde un punto de vista de gestión empresarial el modelo de negocio basado en coordinar recursos distribuidos (plataformas o “network orchestrators”) está demostrando ser netamente superior a los modelos basados en un capitalismo industrial tradicional de gestión de recursos centralizados y crecimiento interno. El artículo “What Airbnb, Uber and Alibaba have in common” (Libert, Wind, and Fenley 2014) destaca que los “network orchestrators” generan más valor, mayores beneficios y ganancias.

NETWORK ORCHESTRATORS OUTPERFORM**ON REVENUE ...**

AVERAGE REVENUE COMPOUND ANNUAL GROWTH RATE (CAGR) 2010-2012

**... AND PROFITS**

AVERAGE PROFIT MARGIN, 2013



SOURCE BARRY LIBERT, JERRY WIND, AND MEGAN BECK FENLEY

HBR.ORG

Fuente: <https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>

b) Desde un punto de vista de la sociedad y el medioambiente la economía de plataformas tiene varias derivadas positivas

- Se consigue hacer más con menos recursos haciendo un uso más eficiente de los mismos. Se promulga el principio que el acceso es mejor que la propiedad³⁶ y se crea mayor abundancia en la sociedad (absoluta cuando los bienes son digitales y relativa cuando los bienes o servicios son físicos)
- Los ciudadanos se convierten en agentes económicos a pequeña escala que son capaces de generar e intercambiar valor con otros ciudadanos de manera directa. En muchos casos realizarán estos intercambios por dinero (alquiler, compra-venta) aunque el abanico de posibilidades incluye también el intercambio (bien sea directo o bien sea triangulado a través de alguna “moneda social” o sistema similar) y el regalo o préstamo gratuito. Con estos mecanismos se promulga la autosuficiencia a nivel de pequeños grupos y a la vez se refuerza la noción de interdependencia con el conjunto de la sociedad.
- Finalmente hay una derivada medioambiental positiva al conseguir reducir la necesidad de fabricar más bienes y/o de construir más infraestructuras. Un ejemplo mencionado habitualmente es BlaBlaCar (ESADE 2016) que permite optimizar el uso de los asientos vacíos en coches que están ya circulando y sin necesidad de ampliar la capacidad de las carreteras. Estudios del impacto de la segunda mano en el medioambiente (“Schibsted - Second Hand Effect” n.d.) también arrojan datos interesantes. Por el conocido como “efecto rebote” hay estudios (Demailly and Novel 2014) que ponen en tela de juicio estos impactos medioambientales hasta que se puedan cuantificar y aportar más datos concretos.

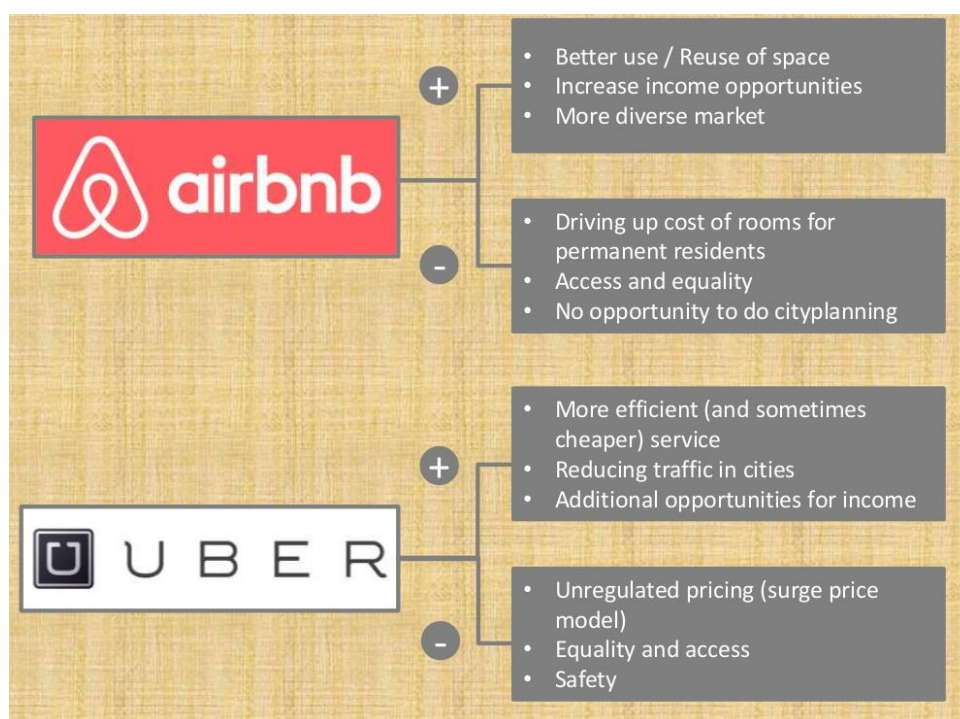
³⁶ Ver <http://kk.org/thetechnium/better-than-own>

2.2. Retos

Al mismo tiempo que representa oportunidades, la economía de plataformas también implica retos y desafíos.

El primer reto es el propio conocimiento de estas plataformas por parte de la población en general. Este conocimiento varía mucho en las diferentes regiones. Por ejemplo en el informe “Economía Colaborativa en América Latina”(Fund and School 2016) un 60% de los fundadores de startups mencionan el desconocimiento como la principal barrera para el crecimiento, muy por delante de la financiación o incluso la regulación. La situación es diferente en España para las plataformas más conocidas pero las nuevas propuestas de plataformas también se enfrentan a este reto.

Otro reto a considerar es el abuso o el mal uso de la tecnología, a menudo sin ser conscientes de ello. Como dice el filósofo francés Paul Virilio al hablar del “accidente integral”(Virilio 2007, 10) lo cierto es que cada tecnología, cada invento crea su(s) propio(s) accidente(s). Al inventar el barco, se inventó a la vez el hundimiento. Con el uso de las plataformas digitales aún estamos comprendiendo qué tipo de accidentes o retos sociales, económicos e incluso medioambientales estamos creando. Su rápido crecimiento dificulta esta comprensión y su encaje normativo.



En el informe del Banco Interamericano de Desarrollo “Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe” (Buenadicha Sánchez, Cañigüeral Bagó, and De León 2017) se identifican los siguientes puntos como los más críticos en el ámbito del encaje normativo:

- Comprender el buen uso y las limitaciones de la autorregulación de las plataformas. Sus mecanismos de gobernanza interna crean una buena autorregulación pero no ocurre lo mismo con sus externalidades en otros ámbitos de la sociedad y la economía.
- Coordinar varios niveles administrativos (local, regional, nacional, supranacional) en los ámbitos donde cada uno tiene competencias asignadas. Desde la promoción del mercado único digital a nivel europeo y normativas como de uso de datos como GDPR, pasando por aspectos laborales o fiscales de carácter nacional, obtención de licencias de actividad de carácter regional o local, etc.
- Garantizar una competencia justa y respetar los sistemas de permisos y licencias bajo los cuales muchos sectores económicos operan hoy en día, a la vez que no se limita de manera artificial la entrada de nuevos actores en un sector productivo.
- Proteger a los consumidores en ámbitos como los derechos de consumo y resolución de conflictos, protección de datos personales, promoción de sellos de buenas prácticas, etc. En España la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) viene trabajando en este ámbito desde hace años. La Agencia Catalana del Consumo, dentro de la Generalitat de Catalunya, ha publicado un “Código de buenas prácticas para plataformas digitales”³⁷.
- Aplicar y adaptar, si es necesario, la legislación fiscal a la actividad económica que se genera a partir del uso de las plataformas digitales. Hacienda ya hace años que trabaja en este sentido pero a menudo el ámbito de las licencias y la falta de diálogo entre las plataformas y las administraciones dificulta los acuerdos en materia fiscal. Por otra parte algunas de las plataformas de carácter más internacional hacen uso de mecanismos de ingeniería financiera para reducir y/o eludir el pago de impuestos en el territorio donde se realiza la actividad.
- Probablemente el reto más complejo es el relativo a la normativa laboral. Ésta se desarrolló para modelos de economía industrial y contratos de larga duración de 40h de trabajo a la semana para un único empleador. Con las plataformas digitales los ciudadanos pueden generar ingresos usando sus bienes y/o su tiempo y habilidades de manera discontinua, sin contratos, con un jefe que es un algoritmo que se ejecuta en otro país, con un nivel de subordinación distinto en cada plataforma, etc. Se necesita una profunda revisión de cómo no perder derechos laborales por el hecho de digitalizar las relaciones laborales.

³⁷ Ver http://economia.gencat.cat/web/.content/70_economia_catalana/arxius/economia-collaborativa/codigo-buenas-practicas.pdf



Frente a esta complejidad los reguladores deberán desarrollar estrategias para:

- Regular y acompañar con una actitud proactiva la regulación de las grandes plataformas de impacto global que estarán funcionando en el territorio local. Fomentar el diálogo y obtener datos del uso de las mismas para poder regular de manera informada.
- Explorar cómo apoyar al desarrollo de plataformas de carácter más local, a menudo más conscientes de todos sus impactos económicos y sociales en el territorio.
- Actualizar la propia administración pública para ofrecer interfaces digitales acordes a los tiempos actuales.
- Trabajar en el ámbito de la innovación regulatoria. Recomendamos el informe “Soluciones y Buenas Prácticas en Innovación Regulatoria” (“Soluciones Y Buenas Prácticas En Innovación Regulatoria [Informe] - Govup” 2018) como introducción

2.3. La economía de plataformas y la inclusión social

Como se ha visto en los apartados anteriores la economía de plataformas es una herramienta de altas y amplias capacidades que puede ofrecernos posibilidades y retos por igual. En el aspecto de la inclusión social se llega a conclusiones similares.

Los modelos de plataformas, especialmente los más colaborativos representan una gran oportunidad para poblaciones excluidas, al eliminar barreras o bajar los costos de acceso a ciertos bienes y servicios, por ejemplo en mercados de segunda mano o mediante bancos de tiempo. Destacar también la conclusión de los investigadores en el estudio “Peer-to-Peer

Rental Markets in the Sharing Economy “ (Fraiberger and Sundararajan 2015) donde el uso de la plataforma tiene un "efecto desproporcionadamente positivo en los consumidores de menores ingresos" porque es más probable que los grupos más pobres pasen de poseer a alquilar y tengan más probabilidades de contribuir con la oferta y la demanda a este mercado, ayudando a su éxito. *"La propiedad es una barrera más importante para el consumo cuando su ingreso o riqueza es menor, y los mercados de alquiler entre iguales pueden facilitar un consumo inclusivo y de mayor calidad, potenciar la propiedad posibilitada por los ingresos generados por el suministro del mercado y facilitar una distribución más pareja valor para el consumidor "*, comenta el profesor Arun Sundararajan. El modelo teórico está respaldado por los datos de Getaround, que muestran un mayor uso de la plataforma en las partes más pobres de San Francisco.

Las plataformas también bajan las barreras de entrada para la generación de ingresos, sobretudo en plataformas de economía bajo demanda. Un ejemplo reciente y bien documentado es el de la diáspora venezolana en muchos países vecinos. Con tal de generar ingresos de manera inmediata un buen número de estas personas³⁸ acaban conduciendo para Uber, Glovo o Rappi. Sin ir tan lejos, en España mismo, también se conocen casos donde sin papeles “alquilan” perfiles de otras personas para generar ingresos a través de plataformas³⁹.

La mirada más interesante sobre esta realidad es entender que este tiempo en las plataformas de economía bajo demanda debería ser algo transitorio. Plataformas como la americana Lyft ofrecen a sus conductores descuentos para que puedan estudiar a la vez que conducen⁴⁰.

Pero las plataformas digitales no resuelven retos sociales como la discriminación por etnia o el sexismo...

Aunque Airbnb ha venido trabajando mucho en temas de inclusión⁴¹ estudios recientes (Kakar et al. 2018) indican que los *hosts* de Airbnb que son asiáticos o hispanos cobran un 8-10 por ciento menos que los anfitriones blancos en propiedades de alquiler similares en San Francisco. Estudios anteriores (Edelman, Luca, and Svirsky 2017) ya identificaron una situación similar con la población de color.

Una investigación (Galperin, Cruces, and Greppi 2017) en las plataformas Nubelo y Freelancer muestra que el sexismo persiste en la economía bajo demanda y afecta tanto al empleador como al empleado. *"En el mundo hipercompetitivo y acelerado del trabajo en línea, la contratación y los salarios se determinan sobre la base de poca información verificable sobre cada trabajador individual"*, escribe Hernán Galperin, Profesor Asociado de Investigación de Comunicación en la Escuela Annenberg de Comunicación y Periodismo de

³⁸ Ver <https://techcrunch.com/2018/05/27/desperate-for-jobs-venezuelans-turn-to-gig-economy-work-that-makes-them-targets-across-latin-america/>

³⁹ Ver https://www.elconfidencial.com/tecnologia/2018-06-26/glovo-repartidores-inmigrantes-licencias-opiniones_1582451/

⁴⁰ Ver <https://www.guilleducation.com/partners/lyft>

⁴¹ Ver <https://www.airbnb.com/help/article/1405/airbnb-s-nondiscrimination-policy--our-commitment-to-inclusion-and-respect>

la USC. *"Estas condiciones favorecen la activación de estereotipos sobre empleos 'apropiados' para las mujeres, su productividad y su disposición a negociar".*

En general también existen algunas evidencias de que la *gig economy* replica los estereotipos de género en los tipos de trabajo en los que trabajan las mujeres. Hay un número desproporcionado de mujeres en la economía bajo demanda en los sectores administrativo, asistencial y de ayuda doméstica, y aunque estos sectores sólo representan el 16% del total de la economía bajo demanda. Por otro lado el 95% de los conductores de Uber y el 94% de Deliveroo son hombres, mientras que en las industrias de transporte y almacenamiento esta cifra ronda el 80%⁴².

Un último punto a considerar en todo lo relativo a la economía de plataformas es la brecha digital, que en una sociedad cada vez más digitalizada representa una grave amenaza de exclusión para aquellas personas que no sepan manejarse con la tecnología a un nivel suficiente. Sea por acceso físico a la tecnología (un teléfono móvil inteligente y conectividad) y/o bien por la capacidad de uso de la misma (por cultura digital y por la capacidad de generar confianza en desconocidos) la brecha digital es una realidad. En Milán por ejemplo han creado una "Sharing Economy School"⁴³, mediante un acuerdo con Airbnb, con el fin de aumentar la alfabetización digital en la región.

Las personas que no sepan usar una plataforma digital para encontrar trabajos y tareas corren el riesgo de quedar más excluidas del sistema laboral (Schor 2017) en trabajos donde antes no eran necesarias estas habilidades. Empiezan a proponerse iniciativas como The Digital Workforce Development Initiative (DWDI)⁴⁴ que es una coalición de empresas y comunidades que brinda capacitación y apoyo a trabajadores independientes especializados en la nueva economía de plataformas.

2.4. Observaciones adicionales

"Resultaría iluso pretender que la economía de plataformas sea la solución a todos los males, pero resultaría también insuficiente pensar en su encaje normativo sin tener en consideración su capacidad transformadora y aprovechar su desbocada energía y juventud para conducirla allá donde todos queremos llegar: una sociedad y una economía más justa y sostenible con cada uno, con los demás, con el planeta." escribe el consultor Javier Creus.

Frente la complejidad planteada por la economía de plataformas lo importante es no dejar de hacerse las preguntas necesarias. Lo importante es no quedar paralizados por el análisis y buscar mecanismos para avanzar y aprender todos juntos como sociedad.

Con las plataformas tenemos un nivel de trazabilidad sin precedentes para conocer mejor la realidad de nuestras ciudades. También sabemos que lo que antes tardaba 15 años ahora

⁴² Ver <https://www.b2econsulting.com/what-is-the-impact-of-the-gig-economy-on-women-who-work-in-it-and-will-it-help-narrow-the-gender-gap/>

⁴³ Ver <https://italy.airbnb.org/citizen/first-sharing-economy-school-milan/>

⁴⁴ Ver <https://www.dwdi.org/>

puede ocurrir en 4 años. La economía de plataformas, bien orientada, puede ser utilizada como vector de transformación social.

3. Hacia una economía de plataformas socialmente responsable

El potencial de las plataformas digitales no se puede negar, al igual que sus ventajas y sus riesgos e inconvenientes. Para garantizar que la innovación digital va de la mano del progreso social debemos comprender la complejidad del fenómeno para así poder estar vigilantes y exigentes acerca del desarrollo de la economía de plataformas, hacia una economía de plataformas socialmente responsable.

3.1. Amplia diversidad de actores y propósitos en la economía de plataformas

La economía de plataformas se fundamenta en crear espacios de encuentro (digitales en su mayoría) donde la gente con necesidades/intereses comunes realiza intercambio de valor (mediante plataformas que permite comprar, vender, alquilar, prestar, intercambiar, hacer trueque o regalar) y/o colaboran para objetivo común (comunidades). El uso de tecnologías de la información aporta la confianza y reciprocidad necesaria, a la vez que se reducen de manera dramática los costes de coordinación y transacción.

Los medios de comunicación generalistas y muchos informes acerca del fenómeno de la economía de plataformas tienden a simplificar de manera casi ridícula los actores de la economía de plataformas hablando solo de las startups.

La economía de plataformas tiene muchos más actores que resumimos, en función de su propósito original, en la siguiente tabla (nota: tabla adaptada del estudio Local Governments Sharing Economy ("Cities and the Sharing Economy" n.d.)

Tabla 1. Actores de la economía de plataformas

Propósito / Rol	Definición	Ejemplos
Con ánimo de lucro	Entidades con ánimo de lucro que realizan actividades de compra/venta, alquiler/préstamo, intercambio, trueque o regalo/donación con al ayuda de tecnologías de la información que reducen de manera considerables los costes de transacción y facilita los intercambios entre desconocidos	Internacionales: • Airbnb • BlaBlaCar • Ebay • Car2Go • Zipcar Locales: • Wallapop • SocialCar • Percentil • Verkami
Empresa social / Cooperativa / Empresas B	La misma definición EXCEPTO que las motivaciones sociales y medioambientales tienen prioridad respecto al lucro económico. En las cooperativas la propiedad es compartida.	• SomMobilitat (coop) • La Colmena que dice Si (gobernanza inclusiva)

		• Ecrowd (Empresa B) • Ulule (Empresa B)
Sin ánimo de lucro	La misma definición que la empresas con ánimo de lucro EXCEPTO que son actores sin ánimo de lucro donde la motivación principal es avanzar en su misión y/o propósito	• Goteo (Fundación) • Freecycle • Reutiliza.cat • NoLoTiro.org • YoNoDesperdicio
Comunidad	Actores focalizados en la escala local y/o de barrio con una diversidad de estructuras legales aunque las entidades sin ánimo de lucro y modelos informales son los más habituales. La mayoría de transacciones no se monetizan. El uso de las tecnologías de la información es más modesto con un énfasis en el contacto y las relaciones humanas. A menudo de manera explícita tienen un foco en conseguir la sostenibilidad en el ámbito local.	• SocialToy • Jardines comunitarios • Grupos de consumo de proximidad • Bancos de tiempo • EcoXarxes • El Campo de la Cebada en Madrid • PetitBus o ElBusAPeu
Sector público	A diferencia de los casos anteriores, las entidades del sector público están sujetas a rigurosos estándares de responsabilidad, transparencia y legitimidad. Pueden usar su infraestructura más sofisticada para apoyar o crear acuerdos con el resto de actores para promocionar nuevas formas de compartir la ciudad, aunque tiene que responder a los intereses de todos los ciudadanos (algunos de los cuales no estarán involucrados en estas actividades) y a órganos de gobierno superiores	• Bibliotecas municipales • Servicios de bicicleta compartida pública • Reparar millor que nou (AMB) • Renova la teva roba (Ayuntamiento de Barcelona) • Compra pública con criterios en favor de los actores de la ciudad colaborativa • Monedas locales con apoyo municipal

Esta discriminación en base al propósito/rol de los diversos actores de la economía de plataformas es relevante para el análisis que permita crear políticas públicas diferenciadas que incentiven la tipología de actividades que las administraciones consideren más oportunas (economía de plataformas “responsable”) y desincentiven o dificulten aquellas que se consideren menos adecuadas para el bien común.

3.2. De la crítica a la construcción con propuestas concretas

“El mantra que ha inspirado las iniciativas digitales ha sido la agilidad y la disrupción, y eso es válido para las etapas de descubrimiento e ingeniería, pero ahora haremos bien en prestar más atención a los cambios que proponemos, porque ya estamos en etapa de transformación

y eso implica que nuestras propuestas ya afectan a nuestro orden social, y por tanto a nuestros valores y a nuestra ética” nos alerta el consultor Genís Roca en un artículo⁴⁵ escrito durante la huelga de taxis en España en verano de 2018.

Hay que observar las plataformas digitales como sistemas de gobernanza. Las plataformas digitales median, y en el fondo dictan, relaciones económicas y sociales entre los participantes. Una plataforma digital no tiene por qué ser hipercapitalista y de naturaleza extractiva. Estos aspectos entran dentro del diseño y el propósito de la plataforma.

Estamos pues en un momento crítico de toma de decisiones para conseguir la mejor versión posible de la economía de plataformas. Además de la crítica (necesaria y justificada) a las muchas de las propuestas de plataformas actuales⁴⁶ que no alteran de manera significativa los fundamentos del capitalismo industrial, debemos explorar y proponer alternativas viables que nos permitan orientar el desarrollo de la economía de plataformas hacia el bien común y la responsabilidad social en sus actividades.

- Las plataformas digitales extractivas son aquellas que se diseñan pensando casi exclusivamente en la generación de lucro para los propietarios (“*shareholders*”) de la plataforma, quienes habitualmente son el grupo fundador y socios inversores.
- Las plataformas digitales responsables⁴⁷ son aquellas que integran en el diseño de sus actividades los intereses de todos sus participantes o “*stakeholders*”, incluidos aquellos impactados por las externalidades negativas.
- La economía de plataformas procomún se refiere a un modelo emergente basado en la colaboración de comunidades de personas contribuidoras que, a partir de plataformas digitales, desarrollan recursos comunes cuya propiedad es compartida y deviene accesible como bien público.

En lo que queda de capítulo presentamos algunas de las propuestas que buscan ayudar en el diseño de plataformas digitales más socialmente responsable. La intención no es realizar un juicio de valor sobre los modelos (que sería prematuro), ni una comparación entre ellos (que no es posible) sino simplemente exponer los modelos.

3.2.1. Sharing Business Model Compass

Es importante reconocer la gran diversidad de negocios colaborativos existentes y poderlos ubicar de manera sistematizada en algún punto del espectro que hay entre las plataformas de carácter más capitalista y las plataformas de carácter más cooperativista (este aspecto se desarrolla más adelante).

⁴⁵ Ver <https://www.lavanguardia.com/local/barcelona/20180730/451165907765/sobre-disrupcion-digital-leyes-y-taxis.html>

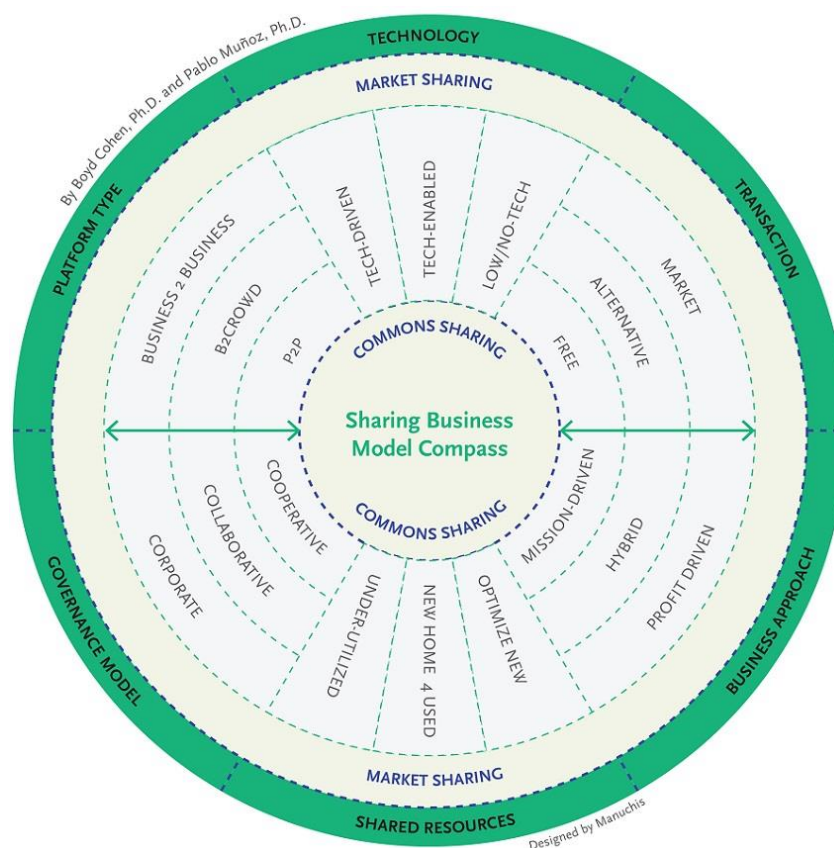
⁴⁶ Ver <http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>

⁴⁷ Ver Hacia una economía colaborativa responsable <http://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/es/numero06/dossier/acanigueral.html>

Es necesario también dar herramientas y guías a los emprendedores que no están interesados en convertirse en el próximo “unicornio” de un billón de dólares que dominará el mundo, pero sí están interesados en empujar el desarrollo económico y social a nivel local o regional.

El profesor Boyd Cohen junto con Pablo Muñoz han sido capaces de identificar un buen número de dimensiones que están frecuentemente consideradas como aspectos clave de las startups de economía de plataformas y han creado el modelo “Sharing Business Model Compass” que permite organizar las iniciativas de manera coherente y sistematizada.

No es una herramienta de clasificación sencilla, sino un modelo dinámico para mapear los esfuerzos de las empresas que aspiran a entrar en el espacio de la economía de plataformas. El “Sharing Business Model Compass” consta de seis dimensiones distintas que son únicas para los modelos de negocio de economía de plataformas: Tecnología, Transacción, Enfoque de Negocio, Recursos Compartidos, Modelo de Gobernanza y Tipo de Plataforma. Cada dimensión tiene tres grados, representando una forma continua desde, por ejemplo, los modelos de gobierno con propiedad y control concentrados hasta una propiedad y control completamente distribuidos.



Cuatro de las dimensiones (Tipo de Plataforma, Gobernanza, Modelo de Negocio y Transacción) van desde las más comúnmente encontradas en las startups de economía de plataformas basadas en mercado a modelos cooperativos más apoyados en la idea del bien común. Las restantes dos dimensiones (Tecnología y Recursos Compartidos) no son un

continuo en la misma forma, sino que los modelos de negocio de mercado o del bien común pueden utilizar cualquiera de la tres opciones ofrecidas.

3.2.2. Cooperativismo de plataforma

¿Qué pasaría si las plataformas compartieran propiedad e incluso beneficios con los usuarios que, de hecho, son los encargados de generar valor dentro de ellas?

El término 'Platform Coop'⁴⁸ fue acuñado por Trebor Scholz y Nathan Schneider en 2014. Ellos mismos han liderado la organización de diversas conferencias para explorar el concepto y los plataformas más relevantes.

El cooperativismo de plataforma (como se traduce al español) propone una economía de plataformas que combina lo mejor de las plataformas digitales con los principios cooperativistas internacionales. Esto es, con la idea de propiedad compartida, la puesta en marcha de nuevos modelos de gobernanza, la participación del ciudadano productor de valor en la toma de decisiones en principios de igualdad (frente al control exclusivo del inversor en las plataformas capitalistas) y con el reparto de los beneficios entre los usuarios.



COOPERATIVISMO DE PLATAFORMA

Desafiando la economía colaborativa corporativa

Por Trebor Scholz

Trebor Scholz en su libro "Cooperativismo de plataforma : desafiando la economía de plataformas corporativa" (Scholz 2016) concluye: la economía de plataformas corporativa *"no es simplemente una continuación del capitalismo predigital tal como lo conocemos, hay notables discontinuidades, un nuevo nivel de explotación y una mayor concentración de la riqueza"*. *"Las infraestructuras digitales que están diseñadas para extraer provecho para un número muy reducido de propietarios de plataformas y accionistas"*

La aproximación al "cooperativismo de plataforma" por parte de Scholz no se restringe únicamente al cooperativismo como tal (la forma de empresa que conocemos como cooperativa), sino que en ocasiones va más allá de esta modalidad concreta.

Trebor apunta a 10 principios para el cooperativismo de plataforma: la propiedad colectiva de la plataforma; el pago decente y la seguridad de renta; la transparencia y portabilidad de los datos; la apreciación y el reconocimiento del valor generado; las decisiones colectivas en el trabajo; un marco legal protector; la protección transferible de los trabajadores y la cobertura de las prestaciones sociales; la protección frente a las conductas arbitrarias en los sistema

⁴⁸ Ver <http://platformcoop.net>

de rating; el rechazo a la excesiva vigilancia en el lugar de trabajo y, por último, el derecho de los trabajadores a desconectar.

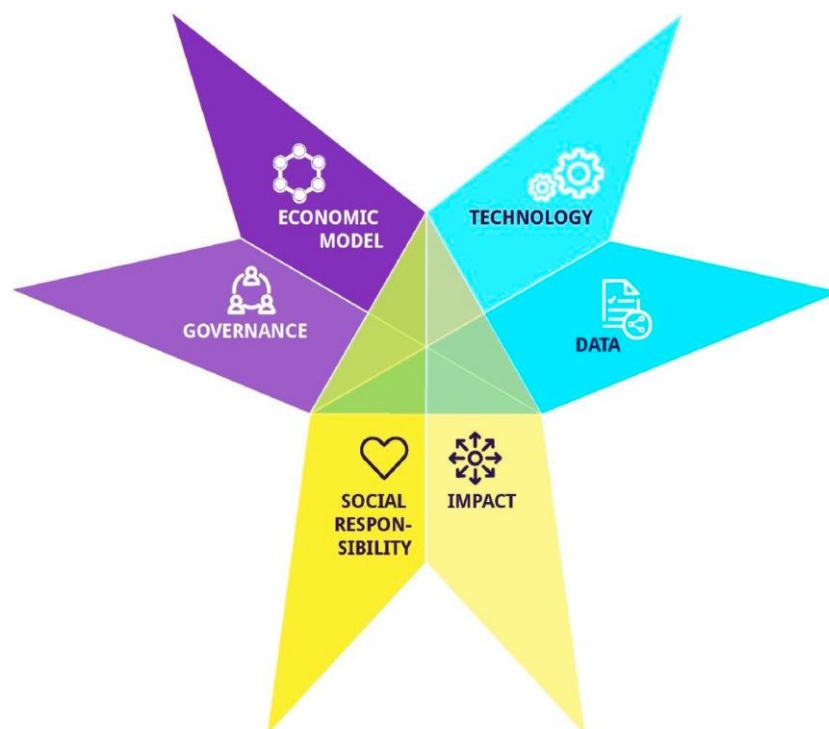
Ya existen ejemplos de plataformas de éxito en esta dirección:

- Fairmondo: es una cooperativa alemana con más de 2.000 socios que se ha diseñado para convertirse en la alternativa de eBay –los vendedores son copropietarios de la organización.
- Los fotógrafos de Stocksy han constituido el equivalente a una cooperativa de trabajo que les permite decidir cómo se gestiona la empresa y obtener más beneficios por foto vendida a través de internet.
- Desde España ejemplos como Goteo (cooperativa focalizada en el crowdfunding) y SomMobilitat (cooperativa que promueve la movilidad eléctrica y colaborativa) son referentes internacionales.

3.2.3. Marco para evaluar las cualidades democráticas en plataformas de economía colaborativa

Desde el grupo de trabajo BarCola (Barcelona Colaborativa) y Dimmons (Universitat Oberta de Catalunya) se ha venido trabajando desde el 2015 en la definición y el desarrollo un marco de referencia para evaluar las plataformas digitales.

En 2018 se ha publicado el paper “A Framework for Assessing Democratic Qualities in Collaborative Economy Platforms: Analysis of 10 Cases in Barcelona” (Fuster Morell and Espelt 2018) con las conclusiones de esta investigación. Es probablemente el modelo más avanzado y detallado hasta el momento.



Fuente: <http://www.mdpi.com/2413-8851/2/3/61>

Las cualidades democráticas de la economía colaborativa se articulan alrededor de tres dimensiones principales, con seis subdivisiones:

1. Gobernanza y economía: estas dos subdimensiones están interconectadas. Por lo tanto, la forma en que se rige el proyecto o la plataforma está conectada con el modelo económico subyacente.

1. a. Gobernanza: este aspecto se refiere a las empresas democráticas y que la participación de la comunidad genera valor en la gobernanza de la plataforma. Este aspecto también se refiere al modelo de toma de decisiones de la organización, y los mecanismos y reglas políticas de participación en la plataforma digital.

1.b. Modelo económico: este aspecto considera si el modelo de financiación del proyecto se basa en capital privado, finanzas éticas o una financiación colectiva (crowdfunding o match-funding), los modelos comerciales, los mecanismos de transparencia económica, hasta qué punto se impulsa la rentabilidad en todo el plan, distribución del valor generado, y pago de capital y derechos laborales. Este aspecto se refiere a garantizar una remuneración equitativa y oportuna, y el acceso a beneficios y derechos para los trabajadores (maximización de ingresos, previsibilidad salarial, ingresos seguros, protección contra acciones arbitrarias, rechazo a la vigilancia excesiva en el lugar de trabajo y el derecho a desconectarse).

2. Políticas de conocimiento y tecnología: en el mismo sentido, las políticas de conocimiento y tecnología están interconectadas. Por lo tanto, la adopción de ciertas herramientas o licencias tecnológicas afectará la forma en que la plataforma promueve el conocimiento.

2.a. Política de conocimiento: considera el tipo de propiedad, según lo establecido por la licencia utilizada (licencias libres o licencias de propiedad) para el contenido y conocimiento generado, tipo de datos (abiertos o no), la capacidad de descargar datos (y en qué formatos), y la promoción de la transparencia de algoritmos, programas y datos. Este aspecto se refiere a la conciencia de la privacidad, la protección de la propiedad, incluidos los datos personales, y la prevención del abuso y la recopilación o el intercambio de datos sin consentimiento. Este aspecto también se refiere a garantizar la portabilidad de los datos y la reputación.

2.b. Política tecnológica: este aspecto se refiere al modo de propiedad y libertad asociado con el tipo de software utilizado y su licencia (gratuita o patentada) y el modelo de arquitectura tecnológica: distribuido (utilizando blockchain, por ejemplo) o centralizado (software como servicio).

3. Responsabilidad social e impacto. Estas dimensiones se relacionan con cualquier fuente de conciencia y responsabilidad con respecto a las externalidades e impactos negativos, como la exclusión social y las desigualdades sociales, la inclusión de género, en relación con la igualdad de acceso a la plataforma de personas con todo tipo de ingresos y circunstancias de una manera equitativa y forma imparcial (sin discriminación). Este aspecto se refiere al cumplimiento de estándares de salud y seguridad que protegen al público y al impacto ambiental (promoviendo prácticas sostenibles que reducen emisiones y residuos, teniendo en cuenta el efecto de rebote que pueden generar y el uso más eficiente de los recursos, el origen y las condiciones de producción de los bienes y servicios que ofrecen, minimizando el uso de recursos y la capacidad de reciclaje), y el impacto en el ámbito de las políticas, y la preservación del derecho a la ciudad de sus habitantes y el bien común de la ciudad. Este aspecto también se refiere a la protección del interés general, el espacio público y los derechos humanos básicos, como el acceso a la vivienda.

3.2.4. Diseñando plataformas positivas

El estudio “Diseñando plataformas positivas desde un modelo de gobernanza inclusivo” (“Diseñando Plataformas Positivas” n.d.) define 5 principios de diseño para desarrollar modelos de gobernanza positivos en las plataformas digitales. Estos principios pretenden ser una guía para crear plataformas responsables e inclusivas.

- 1) Inclusión: Inclusión del máximo número de stakeholders en la toma de decisiones, asegurando que los contribuidores más activos de la plataforma, tengan igual o más poder para tomar decisiones estratégicas que el resto de stakeholders.

- 2) Participación: Incorporación de los valores de justicia, sencillez, transparencia y confianza en todos los procesos de toma de decisión de la plataforma para fomentar la participación.
- 3) Autonomía: Introducción de la autonomía en la toma de decisiones para mantener la agilidad mientras se escala, pero asegurando que todos los contribuidores afectados por esas decisiones puedan participar de alguna manera.
- 4) Reconocimiento del valor generado: Desarrollo de un sistema que permita entender qué es valor en el contexto de la plataforma, y basándose en ello, proporcionar una serie de beneficios alineados con las expectativas e intereses de los profesionales.
- 5) Bienestar: Inclusión de un sistema de protección y seguridad en el modelo de gobernanza de la plataforma acorde con el concepto de bienestar entendido por los profesionales que participan en ella.

La aplicación de cada uno de estos principios lleva implícita una serie de retos que hay que tener en cuenta. En el informe se definen una serie de mecanismos para afrontar esos retos y se ilustran ejemplos muy interesantes que ayudan a entender su funcionamiento

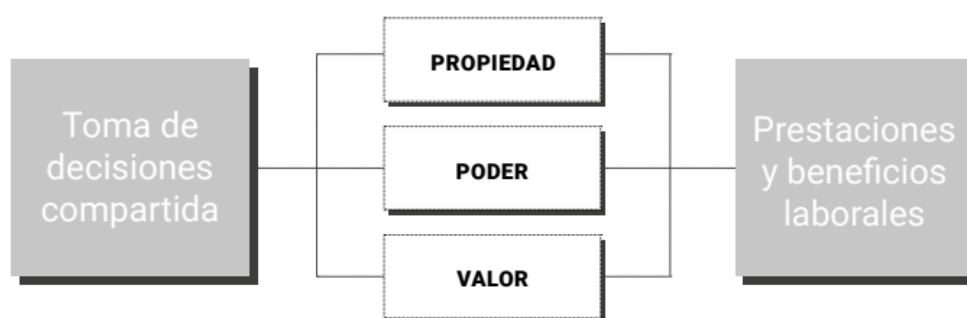


Gráfico 1: Toma de decisiones inclusiva y garantía de bienestar como resultado de las combinaciones existentes entre propiedad, poder y valor.

Fuente: Diseñando plataformas positivas desde un modelo de gobernanza inclusivo

4. Conclusiones

La economía de plataformas nos dibuja un futuro, que de hecho es más presente que futuro, que ofrece una manera más eficiente de organizar los recursos con potenciales beneficios en el ámbito de lo económico, lo social y lo medioambiental. A su vez la velocidad y la escala del fenómeno hace difícil afrontar los numerosos retos y accidentes que estos nuevos modelos de organización generan.

Para poder ir más allá de hacer simplemente el capitalismo más eficiente (« capitalismo de plataforma » como término popularizado por varios autores) habrá que:

- Reconocer la complejidad del ecosistema de actores de la economía de plataformas y sus diversos propósitos (startups con ánimo de lucro, cooperativas/empresas sociales, organizaciones sin ánimo de lucro, las propias administraciones, etc.)

- Comprender que estamos en un intervalo de reacomodo de la revolución que representa la economía de plataformas. En estos períodos se deben tomar decisiones socio-políticas para orientar el mejor uso de la tecnología en pro del beneficio común. Es un momento de ser valientes y exigentes porque son decisiones que van a definir en gran medida los contratos sociales de las próximas décadas.
- Trabajar sobre modelos y propuestas concretas que nos permitan añadir el adjetivo « responsable » a las palabras « Economía de plataformas ». En este artículo se han presentado algunos de estos modelos como inspiración.

Nadie tiene las respuestas a muchas de las preguntas que nos plantean las plataformas digitales. En cualquier caso todos tenemos el deber compartido de buscar las mejores respuestas en pro del bien común. Este artículo quiere ser un pequeño grano de arena a esta labor de exploración.

5. Referencias bibliográficas

- Annarosa, Pesole, Urzi Brancati Maria Cesira, Fernandez Macias Enrique, Biagi Federico, and Gonzalez Vazquez Ignacio. 2018. *Platform Workers in Europe Evidence from the COLLEEM Survey*. Publications Office of the European Union.
- Barbiero, Andrea. n.d. “Aplicando Lógica Colaborativa En El Entorno de La Salud.” Accessed July 13, 2018. <http://www.newmedicaleconomics.es/index.php/articulos/articulos-de-interes/965-aplicando-logica-colaborativa-en-el-entorno-de-la-salud>.
- Buenadicha Sánchez, César, Albert Cañigüeral Bagó, and Ignacio L. De León. 2017. “Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe.” Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0000707>.
- “Cities and the Sharing Economy.” n.d. Cities and the Sharing Economy. Accessed July 11, 2018. <http://www.localgovsharingecon.com/>.
- CNMC. 2017. “Panel de Hogares CNMC: Enganchados a Las ‘Apps’ de Compraventa de Segunda Mano - CNMC Blog.” CNMC Blog. November 2, 2017. <https://blog.cnmc.es/2017/11/02/panel-de-hogares-cnmc-enganchados-las-apps-de-compraventa-de-segunda-mano/>.
- “CO-SALUD.” n.d. CO-SALUD. Accessed July 13, 2018. <http://www.co-salud.com/>.
- Crowdfunding, Universo. 2018. “El Crowdfunding Recaudó En España 101 Millones de Euros En 2017 - Universo Crowdfunding.” Universo Crowdfunding. July 12, 2018. <https://www.universocrowdfunding.com/el-crowdfunding-recaudo-en-espana-101-millones-de-euros-en-2017/>.
- Demilly, Damien, and Anne-Sophie Novel. 2014. “The Sharing Economy: Make It Sustainable.” *Studies* 3: 14–30.
- Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship, SMEs, Technopolis, Trinomics, and VVA Consulting. 2018. *Study to Monitor the Economic Development of the Collaborative Economy at Sector Level in the 28 EU Member States : Final Report*. Publications Office of the European Union.
- “Diseñando Plataformas Positivas.” n.d. Accessed August 22, 2018. <https://www.ouishare.net/article/disenando-plataformas-positivas>.

- Edelman, Benjamin, Michael Luca, and Dan Svirsky. 2017. "Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment." *American Economic Journal. Applied Economics* 9 (2): 1–22.
- ESADE. 2016. "Antena de Innovación Social. Nosotros Compartimos. ¿Quién Gana?: Cont..." June 29, 2016. <https://www.slideshare.net/ESADE/antena-de-innovacion-social-controversias-economia-colaborativa>.
- Fraiberger, Samuel P., and Arun Sundararajan. 2015. "Peer-to-Peer Rental Markets in the Sharing Economy," March. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2574337>.
- Fund, Multilateral Investment, and I. E. Business School. 2016. "Economía colaborativa en América Latina." Inter-American Development Bank. <https://publications.iadb.org/handle/11319/7806>.
- Fuster Morell, Mayo, and Ricard Espelt. 2018. "A Framework for Assessing Democratic Qualities in Collaborative Economy Platforms: Analysis of 10 Cases in Barcelona." *Urban Science* 2 (3): 61.
- Galperin, Hernan, Guillermo Cruces, and Catrìhel Greppi. 2017. "Gender Interactions in Wage Bargaining: Evidence from an Online Field Experiment," September. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3056508>.
- "Home - SHARECITY." n.d. Accessed July 13, 2018. <http://sharecity.ie/>.
- Kakar, Venoo, Joel Voelz, Julia Wu, and Julisa Franco. 2018. "The Visible Host: Does Race Guide Airbnb Rental Rates in San Francisco?" *Journal of Housing Economics* 40 (June): 25–40.
- Libert, Barry, Yoram Wind, and M. Fenley. 2014. "What Airbnb, Uber, and Alibaba Have in Common." *Harvard Business Review* 11. <https://www.openmatters.com/s/WhatAirbnbUberandAlibabaHaveinCommon.pdf>.
- Parker, Geoffrey G., Marshall W. Van Alstyne, and Sangeet Paul Choudary. 2016. *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*. W. W. Norton & Company.
- Policy Studies, Centre for European, Karolien Lenaerts, and Miroslav Beblavý. 2017. "Government Responses to the Platform Economy: Where Do We Stand?," July. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3055062.
- "Publications." n.d. Sharitories. Accessed July 12, 2018. <https://www.sharitories.eu/publications/>.
- "Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms 2018 - OECD." n.d. Accessed July 11, 2018. <http://www.oecd.org/competition/rethinking-antitrust-tools-for-multi-sided-platforms.htm>.
- Rodríguez, S. 2017. "Los Modelos Colaborativos Y Bajo Demanda En Plataformas Digitales." *Sharing España Y Asociación Española de La Economía Digital*.
- "Schibsted - Second Hand Effect." n.d. Schibsted - Second Hand Effect. Accessed August 22, 2018. <https://secondhandeffect.schibsted.com/>.
- Scholz, Trebor. 2016. "Cooperativismo de Plataforma." São Paulo: Elefante. https://endefensadelsl.org/cooperativismo_de_plataforma-binder.pdf.
- Schor, Juliet B. 2017. "Does the Sharing Economy Increase Inequality within the Eighty Percent?: Findings from a Qualitative Study of Platform Providers." *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 10 (2): 263–79.
- "Shared Food." n.d. Cities and the Sharing Economy. Accessed July 13, 2018. <http://www.localgovsharingecon.com/shared-food.html>.
- "Soluciones Y Buenas Prácticas En Innovación Regulatoria [Informe] - Govup." 2018. Govup. July 26, 2018. <http://www.gov-up.com/blog/soluciones-y-buenas-practicas-en>

innovacion-regulatoria-informe/.

The Cocktail Analysis. 2018. "Economía de Plataformas." April 3, 2018.
<https://www.slideshare.net/TCAnalysis/economia-de-plataformas>.

"The 'Platform Economy' Has Arrived. Here's What You Need to Know about It." n.d. World Economic Forum. Accessed July 11, 2018.
<https://www.weforum.org/agenda/2016/07/platform-economy-boon-or-doom/>.

Virilio, Paul. 2007. *The Original Accident*. Polity.