



33º Congreso
Internacional del CIRIEC
Valencia, 13 – 15 junio
de 2022

Nuevas dinámicas mundiales
en la era post-Covid; desafíos para
la economía pública, social
y cooperativa

La “vieja economía” desde los nuevos planteamientos de “la nueva economía digital de las plataformas p2p online de la sharing economy” y el “neocapitalismo” naciente

*Jose R. Hernandez-Carrion
University of Valencia (Spain)*

Dept. Economía Aplicada

Av. Tarongers S/N E-46022-Valencia, España

Email: Rodolfo.Hernandez@uv.es



Resumen

La revolución que acontece en la naciente “economía digital” y la mal-denominada “economía colaborativa” (“sharing economy”), trae una nueva forma de organización. Compañías como Uber, AirBnB, Just Eat, Glovo, o Deliveroo, han hecho posible el intercambio de activos y el trabajo a “tiempo parcial” o “bajo demanda”, creando escenarios alternativos de generación de ingresos mientras se desmantela el “estado de bienestar”. Son catalogadas como la “economía de la carrera hacia el abismo” y “la revolución industrial de nuestro tiempo”. Las plataformas en línea gestionan el trabajo en un marco de “falsos emprendedores” donde se bloquean cuestiones fundamentales como la competencia y la remuneración del emprendimiento, por ejemplo, que deben reconsiderarse y redefinirse. La solución de regular “a demanda” es un pasatiempo que esconde lo que realmente sucede. Es necesario que los gobiernos tomen conciencia de lo que sucede y puedan diseñar sus políticas de acuerdo con las necesidades reales.

Palabras clave: neocapitalismo, economía p2p, plataformas digitales, economía colaborativa, revolución industrial, capitalismo monopolista, regulación, futuro.

Keywords: neocapitalism, p2p economy, digital platforms, sharing economy, industrial revolution, monopoly capitalism, regulation, future.

Expanded abstract

The "old economy" from the new approaches of "the new online platforms peer-to-peer digital economy of the sharing economy" and the rising "neocapitalism"

The present “industrial revolution”, promoting the “digital economy” and the misnamed “collaborative economy”, brings a new way of organizing the economy; although it could simply be a further step along the line pointed out by Marx a long time ago. Future scenarios that some authors have already redefined as “Supercapitalism”, Capitalism 3.0 or “Turbo-Capitalism”, among others, are considered, pointing to new winners and losers in the new global economy. Rapid digitization across the board has changed the way we work and purchase services, leading to the rise of the sharing economy and the so-called “gig economy”. Already famous companies such as Uber or AirBnB have made it possible to exchange assets and work “part time” or “on demand”, creating alternative scenarios for generating income while the “welfare state” is being dismantled.



On the positive side, a new economy is born with greater potential efficiency in the use of goods or resources, generating new forms of remuneration for new demands for goods and services. From the dark or negative side, we have a new capacity for exploitation that nullifies previous advances in terms of protecting human and workers' rights. We can now speak of new forms of "labor exploitation" and recovery of old practices now rescued from legality by regulators that mark a new generation in their ambitions and practices. The regulation "on demand" solution is a hobby that hides the needed responsibility and awareness of reality. Governments need to be aware of what is happening and be able to design their policies in accordance with real needs and serving citizenship.

New companies associated with the "gig economy" like Uber, Just Eat, Glovo, Deliveroo, etc. have been cataloged as the "race to the bottom economy" and "the industrial revolution of our present time". Online platforms are used as the tools to manage work in multiple sectors, and "collaborative" work cannot be accurately distinguished from other forms of self-employment in a framework of generalization of "false entrepreneurs". It is the end of informal, "on call", and temporary jobs that disappear. It reconstructs the entire framework of labor law, providing excuses to create regulation protecting companies in a framework of labor deregulation (the world upside down, we could say). The reform of the markets and the mirage of the maintenance of capitalism block fundamental issues such as "competition" and "remuneration of entrepreneurship", for example, that should be reconsidered and redefine.



1. Introducción al marco económico de referencia general

“No se puede amar lo que no se conoce, ni defender lo que no se ama”; esta frase es atribuida a muchos autores, entre otros a Leonardo Da Vinci. Realmente no conocemos el capitalismo. Sí tal vez qué debería ser, de acuerdo a lo que cuentan las teorías económicas promocionadas que retratan un mundo ideal e imposible con el objetivo de aplacar nuestra ansiedad y crear falsa esperanza. Creemos que vivimos en el “sistema capitalista”; igual que rusos y chinos pensaban, o incluso todavía creen, que vivían/viven en regímenes mal denominados de “socialismo real” o comunista. Autores posteriores, muy certeramente nos han indicado que vivimos, en general, en sociedades “cleptocráticas” de muy diversos matices; algo que nos parece bastante más acertado a la vista de los resultados actuales y lo que acontece en la cotidianidad de las distintas economías. Las modernas Rusia o China con su “Capitalismo de Estado” representan el ejemplo más evidente desde Occidente.

En todos los países se puede aplicar esta idea angloamericana del “Establishment” que en España ha venido a traducirse quizás por “La Casta” en tiempos recientes, intentando reflejar esa idea gatopardiana o gatopardesca de que siempre mandan los mismos independientemente del régimen planteado o como herencia del régimen anterior, y que perviven en el tiempo adaptándose a los nuevos tiempos (“capitalismo de amiguetes”). El término de “Establishment” es particularmente famoso en los Estados Unidos con relación al complejo industrial-militar reinante tras la Segunda Guerra Mundial, si bien se aplica a numerosos tantos otros países en muy diversos modos. Por ejemplo, es utilizado en Australia para referirse a los principales partidos políticos y también a los poderes fácticos reales que se encuentran detrás de las diversas partes enfrentadas; y en tantos otros muchos países (https://en.wikipedia.org/wiki/The_Establishment).

El teatro de la “competencia” se materializa en las diferentes economías en múltiples modos. El Estado regula la economía en modo parcial o partidista, sea por dejación o por corrupción. Como correlato de lo que acontece en el marco político de referencia surgen modos de funcionar, sea a nivel de funcionariado como el “pantouflage” francés; sea de los contratos estatales para las mismas grandes empresas del modelo americano desde aquel original Partido Demócrata-Republicano estadounidense (fundado en el año de 1792 por Thomas Jefferson) que creó su propia competencia interna desde entonces. En el caso de España, con el diálogo PPsoe dependiente de las empresas energéticas y financieras heredadas de los privilegios franquistas, donde los presidentes de los distintos gobiernos acaban contratados “a posteriori” por su demostrada “lealtad a la patria” en lo que se ha identificado como las “puertas giratorias”. A partir de 2011, en el contexto de la crisis económica iniciada en el año 2008, aquel sistema de partidos que dieron origen a la democracia post-franquista y aparentemente enfrentados, luego reconocido como “PPSOE” (acróstico de las siglas PP y PSOE), había quedado ya destapado (Hernandez-Carrion, 2018:7) y surgió un intento de sustitución fallida desde los partidos Podemos-Ciudadanos de regeneración o nueva creación.



Esta lógica de explotación de las sociedades y la economía por los poderosos es ciertamente antigua. Se construye un estado corporativo que soporta o da cobijo a ciertas estructuras empresariales propias o extranjeras para conformarlo. Paul Hawken (1993) ya lo denunciaba cuando hacía referencia a la existencia de dos tipos de “estado del bienestar”.

“El fin de la historia” está ciertamente llegando, y no era exactamente aquel augurado en los tiempos de Francis Fukuyama donde el capitalismo reinante triunfaba felizmente en todos los lugares del planeta. El supuesto “capitalismo” ha cambiado radicalmente a lo largo de los siglos y hoy es un modelo económico que adopta múltiples formas de “cleptocracia”, donde los grandes oligarcas o compañías anónimas y gigantescas corporaciones internacionales formulan o plantean las legislaciones que se les van a aplicar en lo sucesivo, y de acuerdo a sus propios intereses. Los legisladores adoptan indefectiblemente estas indicaciones y proposiciones de ley, bien argumentando la dificultad de conocer tantos campos especializados (como el caso de los lobbies en la Unión Europea), bien con la ilusoria esperanza de proteger a las empresas nacionales en un entorno competitivo global de creciente complejidad (quizá también posibilitando su particular futuro profesional aprovechando las famosas futuras “puertas giratorias”, sin pensar más allá o dejando de lado conscientemente aquellos intereses de sus países o sociedades y economías).

En realidad, el fin de la historia nos parece que radica en que las “cleptocracias” se van a mantener por igual tanto en agrupaciones económicas o “estados capitalistas” como la Unión Europea y los Estados Unidos (a través de los “lobbies” en ambos casos), como incluso en Rusia y China, desde el novedoso sistema que podemos rebautizar como “capitalismo de estado”. Bowles (2007:126-127) nos hablaba del “capitalismo familiar” del modelo chino, o el “capitalismo gánster” del modelo ruso o soviético con negocios operando por encima de la ley, fruto de la herencia del antiguo régimen comunista y supuestamente cancelado oficialmente. La guerra fría, que parecía historia antigua, se ha revitalizado en los últimos años con presidentes que eran formalmente antiguos líderes o “directores” de las más importantes agencias de espionaje nacionales, o la policía secreta de sus respectivos países. Tenemos los dos ejemplos de ello tanto en los Estados Unidos como en Rusia (la antigua Unión Soviética); en particular los casos de los presidentes George Bush de la CIA (US Central Intelligence Agency) o Vladimir Putin del FSB [antigua KGB soviética que después de 1991 se denominó Foreign Intelligence Service (SVR) y más tarde Federal Security Service (FSB)]. Con la reciente crisis de Ucrania vemos que, además de la economía, el negocio de las armas y las cuestiones de hegemonía militar siguen igual de vigentes que en el pasado siglo XX.

2. El capitalismo de la “nueva economía” o “sharing economy”

No parece relevante buscar un término correcto que caracterice la nueva economía naciente de los algoritmos, cuya importancia era eclipsada por los beneficios del acceso o la mayor eficiencia como apuntaba Jeremy Rifkin (2000, 2014). El debate sobre el localismo está abierto en todas sus formas como un intento de hacer frente a los problemas que representa “la escala” de los grandes sistemas; así la economía global, la política internacional y/o el



medio ambiente. Debemos asumir en cualquier caso que nuestros problemas son cada vez más sistémicos y globales, y que requieren de una respuesta igualmente sistémica. John Kenneth Galbraith ya abogaba, según Samuel Bowles (2007) –igual que nosotros ahora–, por un activo papel del gobierno a la hora de controlar los intereses de las grandes corporaciones y la distribución de los ingresos del país, y ello a partir de sus análisis de la “tecnocracia” gobernante de estas macroempresas. Lo “local” se ha integrado en lo global inexorablemente. De hecho, a partir de septiembre de 2013, los activos totales de los seis bancos más grandes de los Estados Unidos aumentaron un 37 por ciento desde la crisis financiera, sosteniendo el 67 por ciento de los recursos de todo el sistema bancario estadounidense como señalaban Nick Srnicek y Alex Williams (2015).

Hemos confundido capitalismo con dinero y especulación. El capital es necesario, si bien, es difícil valorar aquello que no se entiende o no se conoce y se da por supuesto... como se apuntaba al principio de este trabajo. La crítica al crecimiento por el crecimiento en términos de dinero se puede dar por el colapso del sistema financiero internacional, proceso que quizás ya ha empezado. El colapso financiero internacional y la crisis en la economía real que resulta de ello, pondrán en crisis el propio paradigma (Dierckxsens, 2008). Una economía capitalista, técnicamente hablando, es aquella que depende de la incesante comercialización, mediante la monetarización, de cada vez más relaciones sociales. El resultado de ello es el desequilibrio como estado normal de una sociedad bajo presiones continuas de su «economía» para la reorganización en consonancia con la necesidad de una acumulación de capital continua y lo más eficiente posible (Streeck, 2017:267).

De hecho, el marco de referencia más amplio mundial nos lo dibujaba el canadiense Nick Srnicek (2017) en “Platform Capitalism” (“Capitalismo de plataforma-s”), indicando cómo los fundamentos que cimentan la economía a nivel internacional se están conformando rápidamente entre un pequeño número de “plataformas monopolísticas”. El capitalismo del siglo XXI ha encontrado ahora una nueva materia prima masiva susceptible de apropiación, “los datos” (Big data). A través de una serie de desarrollos, la plataforma se ha convertido en una forma cada vez más dominante de organizar los negocios con el fin de monopolizar estos datos; para luego extraerlos, analizarlos, usarlos y venderlos. Lo esencial es que “la plataforma” introduce una serie de nuevas tendencias dentro del capitalismo a la vez que plantea desafíos significativos. Esta revolución de la economía, que apunta a un cambio sistémico del sistema capitalista –tangible–, se ha producido más de una década después, quizás fruto de la crisis del 2008, antes no se percibía que ocurriera realmente, en el contexto de la “sociedad de la información” o “del conocimiento”, cuando se publicó “La revolución que no fue” (Hernández-Carrión, 2007); y que ahora, sí parece que ya va a ser.

Así, la corporación “Facebook” (el libro de las caras, o los perfiles), un libro imaginario en blanco escrito por todos nosotros –los entusiastas “colaboradores” o “machacas”– quienes aportamos nuestro tiempo y recursos “gratuitamente” o incluso pagando (nuestra conexión a internet y el tiempo empleado para rellenar el gran libro). Participamos, colaboramos y compartimos depositando nuestras fotografías y nuestros comentarios (perdiendo o



“renunciando” incluso a nuestros derechos sobre los mismos, escribiendo en modo compulsivo, enlazando nosotros y propagando los contenidos, y aportando contactos incluso). Obligados a crear nuestro perfil para poder pertenecer, de manera “gratuita”, a esta especie de “club cibernético” o digital, y así poder leer y participar en la composición de lo que podríamos denominar “el gran libro electrónico privado de la vida del siglo XXI”. El objetivo de Facebook siempre tendía a “abrir” el perfil que podíamos haber elegido como privado o cerrado, a otros públicos (cuando te descuidabas tu perfil se había tornado público, sin tu permiso, a veces simplemente se disculpaban y te requerían a que lo cerraras... o se quedaría abierto tras el cambio acontecido).

El modelo de negocio de la plataforma se basaba en brindar un “servicio gratuito” a los usuarios para que pudieran mantenerse conectados con sus colegas, familiares, amigos y demás personas del mundo; e igual que “Google”, introducir anuncios. Cada segundo que transcurre el usuario en la aplicación o plataforma está generando información que queda registrada en los servidores de Facebook. Cuáles son tus gustos, preferencias, dónde trabajas, dónde vives, quiénes son tus amigos, dónde vas de vacaciones... con ello se está construyendo una gran base de datos que, de hecho, se va completando con la compra de otras empresas de contenidos como “Whatsapp”, “Instagram”, etc. y otras empresas de gestión y tratamiento de la información, como “Face” (software de reconocimiento facial, para determinar automáticamente los rostros de personas conocidas o fotografiadas de cada usuario) o “Atlas” (software que descubre tus gustos e intereses). El modelo de negocio, por tanto, se basa en la colaboración activa de los sujetos inicial a la investigación ulterior sobre estos mismos; el “producto” estrella de la plataforma son los mismos usuarios (eres “tú”).

Otro ejemplo de nuestra contribución entusiasta y gratuita viene de la mano de “YouTube”, el “canal de televisión digital” más visto del mundo que, presentando vídeos grabados por los ciudadanos con sus smartphones, tiene unos costes de producción irrisorios comparados con los canales multinacionales de Hollywood, por ejemplo, sin ir más lejos. Excepto ciertos casos puntuales de famosos “youtubers”, podemos decir que ni los usuarios de Facebook ni aquellos de YouTube ganan algún dinero por “compartir” o por su “participación” o “colaboración”, sea aportando ideas o sea insertando sus preferencias y “likes” (Google no necesita remunerar por sus búsquedas todavía). Desde esta perspectiva, estas plataformas no entrarían en el negocio de colaboración o “sharing economy” del que estamos hablando según aquellos que se enfocan en la monetización de las participaciones, dado que no entramos a valorar el coste de oportunidad ni los costes o ganancias no monetarios (por ejemplo, la felicidad o la risa a partir del visionado de ciertos videos). Sólo hay “ánimo de lucro” por parte de la plataforma, y las personas lo suelen hacer sin “ánimo de lucro”, aunque detrás de ellas vienen la publicidad y las empresas a montar el negocio.

Además, en los casos de Facebook y YouTube, se trata de redes centralizadas. La plataforma decide de forma unidireccional respecto de los contenidos (los comentarios, los perfiles, o los vídeos; y tiene la capacidad o posibilidad de suprimirlos, o incluso vender los datos que se han cargado (en la plataforma, de manera voluntaria y gratuita, por los mismos participantes



que aceptan este contrato de adhesión). El modelo de Facebook o YouTube es diferente del modelo mantenido, por ejemplo, por la gran tienda “Amazon”. Si este macro-supermercado mundial no hubiera apostado por los datos, hoy se encontraría probablemente ya fuera del mercado, quebrado y desplazado por su homólogo posterior chino. “Alibaba” –en 2020 eran las dos empresas más importantes del mundo líderes del comercio electrónico. Ambas representarían la competencia monopolística mundial de la que hablábamos y un pulso entre los países líderes sede. Tanto Alibaba como Amazon se apoyan en una posición de fuerza desde su mercado de origen –China y EE. UU. respectivamente–, y son “defendidos” encarnizadamente a nivel internacional por sus propios gobiernos y por otros grupos de presión nacionales, en su pulso o pugna por el control del mercado mundial (esto es lo que define la nueva economía, el objetivo es el mercado global o “planetario”).

Se trata de un modelo de negocio, el de Alibaba/Amazon, que va más allá de la simple intermediación; el objetivo es aglutinar a los mejores oferentes, de casi cualquier producto potencial, que se deben acoplar a la política de la ciber-tienda de Amazon. Además, ésta apostó por aquellos productos no esenciales y más difíciles de encontrar (precisamente por esa razón), en las tiendas físicas. Es lo que se llama en la jerga anglosajona el “Long Tail”, aquellos artículos no esenciales y que no encontramos normalmente en las estanterías de las tiendas minoristas físicas. Y ello porque al espacio físico que se necesitaría dentro de la tienda, también habría que añadir el enorme esfuerzo financiero de mantener unos stocks o inventarios menos rentables, que algunas tiendas han mantenido en el pasado por cuestiones de prestigio y no tanto de negocio, como la cadena de grandes almacenes “El Corte Inglés” hacía en su tradicional mercado ibérico de España y Portugal.

En cualquier caso, para la plataforma, la colaboración que aportan los clientes de Amazon radica ahora en sus valoraciones sobre los productos comprados; sus recomendaciones, comentarios y evaluaciones que, aparecerán al lado del nombre del producto y vendedor en el sitio web de la firma. De hecho, para evitar comentarios impertinentes o improcedentes la firma sugiere que primero uno se ponga en contacto con el vendedor para intentar encontrar una solución al potencial problema antes de formular una queja en el sitio web. Para la plataforma Amazon, el “vendedor” es la empresa –o uno de los “peer” o iguales del conjunto de tantas otras firmas representadas participantes–, elegida y seleccionada por Amazon para colaborar proveyendo los diferentes productos que se ofrecen para su potencial venta en la plataforma. Por supuesto, igual que en los casos anteriores, Amazon se reservaría el derecho de eliminar aquellos comentarios improcedentes, inapropiados o que no estén directamente relacionados con la experiencia de compra del cliente.

La arquitectura o el modelo de Amazon es muy ilustrativo de las posibilidades de las nuevas plataformas, dando valor a sus clientes mediante un modelo e-Commerce puro que basa su modelo de negocio en la venta online de todo tipo de productos físicos (libros, aparatos electrónicos, utensilios para el hogar...) o digitales como apps y eBooks. Inicialmente fundada como “Cadabra.com”, comenzó respondiendo exclusivamente al negocio de venta de libros online en su nacimiento creación en 1994. La empresa librera “Barnes & Noble” demandó a



Amazon en 1997, alegando que la afirmación de Amazon de ser "la librería más grande del mundo" era falsa, ya que: "No es una librería en absoluto, es un agente de libros", algo muy ilustrativo de las cuestiones que se plantean, y replantean, en este contexto que podemos ahora nosotros bautizar como "Neocapitalismo de plataformas".

Amazon Web Service (AWS) fue la respuesta en la superación de la crisis de las "punto.com" de finales del milenio. AWS ofrecía un amplio conjunto de servicios globales de computación, almacenamiento, bases de datos, análisis, aplicaciones e implementaciones que ayudan a las organizaciones a ser más flexibles, reducir costes de los servicios de tecnologías de la información (TI) y crecer de forma escalable. Servicios utilizados por compañías líderes de sus respectivos sectores a la hora de dar soporte a sus necesidades de negocio tales como las aplicaciones web y móviles, IoT (Internet of Things, el Internet para las cosas o los dispositivos), el desarrollo de juegos, el almacenamiento y procesamiento de datos, el almacenamiento en general, el archivado y muchas otras. Al final todo se hace escalable si ya has entrado dentro del mundo de los datos y se puede plantear nuevos modelos de explotación de los mismos para seguir controlando otros sectores económicos.

Posteriormente se desarrollarían "Amazon Market Place" (cualquier "peer" o usuario puede vender productos online aprovechándose de la infraestructura de Amazon incluyendo "segunda mano" o usados); "Amazon Kindle" para comprar y leer los libros que Amazon distribuye y que no pueden ser utilizados en los productos de la competencia (iPad, Barnes & Nobles, Sony readers, etc.); "Amazon Contenidos" audiovisuales a la carta que se asemeja a Netflix y que ofrece un amplio catálogo de películas y series sin coste adicional. Amazon pretende incluso que su negocio de entrega pase a una nueva cohorte de "peers" que realicen el transporte y entrega a los domicilios de los destinatarios. Que el reparto se haga por "personas", que se conviertan en "Socios de servicio de entrega de Amazon" (Delivery Service Partner de Amazon) en versión "Gig" en la línea del modelo "Uberland" (Rosenblat, 2018).

De hecho, a manera de conclusión provisional, normalmente hablamos de economía colaborativa cuando hay dos partes ("peers") reunidas que "ganan felicidad" participando en los intercambios, y siempre nos referimos dentro del ámbito de Internet. Por consiguiente, están "mediados por una plataforma" y por eso Nick Srnicek (2017) lo ha denominado y redefinido como "Capitalismo de plataforma" ("Platform Capitalism"). Lo que une a Google y Facebook, Apple y Microsoft, Siemens y GE, Uber y Airbnb, entre tantas es que estas empresas se están transformando en "plataformas", o sea, negocios que proporcionan la base de hardware y software para que otros operen.

Esta transformación señala un cambio importante en el modo cómo operan las empresas capitalistas y cómo interactúan con el resto de la economía; es lo que representa la aparición de este peculiar y novedoso "Capitalismo de plataforma" o, mejor se puede proponer "Neocapitalismo de plataformas" por la divergencia de planteamientos respecto a lo argumentado por Srnicek (2017). En este escenario no se excluyen las "Cooperativas de Plataforma" (Hernandez-Carrion, 2022), dentro del conjunto del sistema –que pueden igualmente dar una respuesta alternativa y disruptiva en versión plataforma a toda la



organización mercantil analizada anterior. Evidentemente, si entran en modo disruptivo igual que las anteriores, ya que pueden no tener espacio con posterioridad; y ello no descarta que no pudieran resultar anuladas por la competencia neocapitalista y monopolista en un momento futuro si sus intereses no son defendidos en el marco digital neoimperialista.

3. A modo de conclusión del paradigma industrial: creadores de mercados, economía p2p y neocapitalismo de plataformas

La revolución que acontece en la naciente “economía digital” y la mal-denominada “economía colaborativa”, trae una nueva forma de organizar la economía; si bien podría simplemente suponer un paso más en la línea apuntada por Marx. Se barajan los escenarios de futuro que algunos autores ya redefinieron como “Supercapitalismo”, Capitalismo 3.0 o “Turbo-Capitalismo”, entre otros, apuntando hacia nuevos ganadores y perdedores en la nueva economía global. La rápida digitalización en todos los ámbitos ha cambiado la forma en que trabajamos y adquirimos los servicios, lo que ha llevado al surgimiento de la economía colaborativa y la llamada “Gig economy”. Compañías ya famosas como Uber o AirBnB han hecho posible el intercambio de activos y el trabajo a “tiempo parcial” o “bajo demanda”, creando escenarios alternativos de generación de ingresos mientras se desmantela el “estado de bienestar” perteneciente al viejo paradigma industrial anterior que no cabe en lo digital y se anticipa un potencial fin del trabajo asalariado tal como es concebido en la actualidad.

Desde el lado positivo, nace una nueva “economía p2p” (peer-to-peer), donde los pares o iguales participan en las plataformas de manera voluntaria o por necesidad. Esta nueva economía digital tiene un mayor potencial de eficiencia en el uso de los bienes o recursos, generando nuevas formas de remuneración para nuevas demandas de bienes y servicios. Desde el lado oscuro o negativo, tenemos una innovadora capacidad de explotación del factor productivo “trabajo” que anula los avances previos en cuanto a la protección de los derechos humanos y de los trabajadores; podemos ya hablar de nuevas formas de “explotación laboral” y recuperación de las antiguas prácticas ahora rescatadas desde la legalidad por reguladores que marcan una nueva generación en sus ambiciones y prácticas. La solución de regular “a demanda” como respuesta automática de los poderes públicos ante la disrupción se debe entender como un “pasatiempo” (entretenimiento justificado para los juristas al dar la imagen de que parece ayudar a reducir el estrés del sistema económico y social) que esconde lo que sucede realmente. Es necesario que los gobiernos tomen conciencia de lo que sucede y puedan diseñar sus políticas conscientemente, de acuerdo con las necesidades reales y el escenario que se está definiendo o conformando, el de “la nueva economía digital de las plataformas p2p online de la *sharing economy*”.

Desde el punto de vista que nos interesa, en defensa del ideario de la Economía Social (persiguiendo el interés colectivo de sus integrantes, bien el objetivo del interés general económico o social, o ambos), el mejor ejemplo de fruto colaborativo y principal arquetipo del presente siglo que cabe citar ahora sería el caso de Wikipedia, aunque no hay sido una iniciativa pública. Se trata de una enciclopedia políglota y democrática o “libre” (editada de



manera colaborativa); dependiente de una organización responsable y sin ánimo de lucro, administrada por la Fundación Wikimedia, cuya financiación está basada en donaciones. Cuenta con más de 50 millones de artículos en 300 idiomas, redactados en conjunto por “colaboradores voluntarios y desinteresados” de todo el mundo, entre ellos un numeroso ejército de bibliotecarios aportando los conocimientos locales en modo erudito. Creada el 15 de enero de 2001 por Jimmy Wales y Larry Sanger, representaría hoy la mayor y más popular obra de consulta en la red de redes (Internet). Constituye, sin duda alguna, en su pureza de bien público económico e inmaterial, uno de los mejores exponentes de la Economía Colaborativa, de “la buena” (algunos diferencian entre buena y mala).

Muchos no considerarían el caso de Wikipedia dentro de lo considerable como “economía colaborativa” y, por eso, quizá sea mejor respetar el nombre original de “sharing economy” o bien “economía p2p”. La pregunta sería *cuánta economía* incluye esto, y en función de *quien lo calcula o con qué criterios*. Por supuesto, este tipo de economía colaborativa, con valoraciones potenciales a partir de “costes de oportunidad” y “precios paralelos” comparables, no es la que interesa a efectos regulatorios a gobiernos como el europeo, dado que parece no presentarles problemas “graves” (en realidad, no nos importa tanto aquello que se considera la “verdad”, por ejemplo), y no requiere de una legislación urgente (al no vulnerar derechos ni generar grandes costes a particulares, en principio). Las leyes que tenemos están pensadas para el mundo industrial, y se le está encorsetando a la economía digital porque la legislación hasta ahora iba por detrás de la realidad, lo que ya no debería ser. No necesitamos tener “cuatro brazos” o “seis dedos” para comenzar a pensar en regular el número de brazos o dedos que se nos va a permitir tener en el futuro; se trata de avanzar lo potencial.

Esto nos sugiere que el campo disciplinario del derecho puede sufrir una gran revolución. Debemos reconsiderar que quizás no se plantearía la legislación actual si no existiese la regulación previa y se hubiera de responder ante la misma, intentando meter con calzador el mundo digital dentro del anterior paradigma industrial. Los juristas y políticos actuales quieren mantener su “status quo” y se enriquecen a partir de lidiar o elaborar leyes de corta caducidad que, a veces, incluso plantean más problemas que resuelven (en gran parte por una falta de visión del presente o futuro y la escasa preparación multidisciplinaria). La ambigüedad que representa su carácter internacional (impuesto por los nuevos imperios chino y americano), democrático o participativo (dando acceso a los empobrecidos y aquellos que no alcanzaban) y adaptativo (aportando mayor eficiencia a costa de aumento del consumo y mayor impacto medioambiental). Suponemos que el sector de las editoriales que publica(ba)n enciclopedias no opinarían lo mismo al respecto; aunque éstas pertenecerían ya, casi podemos apuntar, a un mundo caduco (retrotraído casi al tiempo del pasado, individuos que todavía prefieren el tacto del papel y gustan de la lectura a partir de una mínima extensión aquellos que todavía compran periódicos y libros físicos). El bien debería ser el conocimiento y el acceso al mismo, ya no es necesario comprar una enciclopedia “a plazos” para poder estudiar o saber.

Empresas como Uber, Just Eat, Glovo, Deliveroo, etc. han sido catalogadas como la “economía de la carrera hacia el abismo” y “la revolución industrial de nuestro tiempo”. Las



plataformas en línea se utilizan como las herramientas para gestionar el trabajo en múltiples sectores y el trabajo “colaborativo” no se puede distinguir con precisión de otras formas de autoempleo en un marco de generalización de “falsos emprendedores”. Desaparece el trabajo reconsiderado como informal, “de guardia”, temporal, u otras formas de trabajo eventual, que reconstruyen todo el marco del derecho del trabajo proporcionando excusas para crear regulación protegiendo a las empresas en un marco de desregulación (el mundo al revés podríamos decir). La reforma de los mercados y el espejismo del mantenimiento del capitalismo (concepto que debería clarificarse en el nuevo siglo) bloquea las cuestiones fundamentales como la competencia y la remuneración del emprendimiento, por ejemplo, que deben reconsiderarse y redefinirse.

4. Referencias bibliográficas

- Bowles, S. (2007): *Capitalism*. London: Pearson.
- Dierckxsens, W. (2008): *La crisis mundial del siglo XXI: oportunidad de transición al poscapitalismo*. Bogotá: Desde Abajo.
- El Orden Mundial (2020): *El mundo no es como crees. Cómo nuestro mundo y nuestra vida están plagados de falsas creencias*. Barcelona: Ariel.
- Gonzalez-Rodriguez, D. & Hernandez-Carrion, J.R. (2018): “Self-Organized Linguistic Systems (SOLS): from traditional AI to bottom-up generative processes”, *Futures*, 103, 27-34, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.futures.2018.03.003>.
- Hawken, P. (1993): *The ecology of commerce: a declaration of sustainability*. New York: HarperCollins.
- Hernandez-Carrion, J.R. (2007): “La revolución que no fue”, *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal (RIDAA)*, 51, 17-35.
- Hernandez-Carrion, J.R. (2018): In Memoriam por el “maestro” Lorenzo Ferrer Figueras. Los Modelos Sistémicos aplicados en el proceso de balcanización y contradicción global. Algunas ilustraciones para entender el Paradigma Sistémico en un marco de Complejidad, *Revista Internacional de Sistemas*, 21(1), 3-8, DOI: <https://doi.org/10.7203/RIS.21.1.11539>.
- Hernandez-Carrion, J.R. (2021): The challenge for economics from the new “digital” economy: sharing and collaborative economy through the “platforms neocapitalism” of the 21st century. *DIEM: Dubrovnik International Economic Meeting*, 6(1), 156-160, DOI: <https://doi.org/10.17818/DIEM/2021/1.16>.
- Hernandez-Carrion, J.R. (2022): “End of libraries/renaissance in the “peer-to-peer sharing economy” revolution age? Librarians of the future educating for a sustainable world”, *Digital Library Perspectives*, Vol. ahead-of-print, DOI: <https://doi.org/10.1108/DLP-11-2021-0091>.
- Ippolita (Colettivo) (2010): *El lado oscuro de Google. Historia y futuro de la industria de los metadatos*. Barcelona: Virus editorial.
- Luttwak, E. (1999): *Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the Global Economy*. New York: HarperCollins Publishers.
- Ratilla, M. et al. (2021): “The sharing economy and the antecedents of resource sharing intentions: Evidence from a developing country”, *Cogent Business & Management*, 8(1), 1997245, DOI: <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1997245>.
- Raza, A. et al. (2021): “The era of sharing economy: factors that influence the behavioral intentions of user and provider to participate in peer-to-peer sharing economy”, *Serbian Journal of Management*, 16(1), 103-124, DOI: <https://doi.org/10.5937/sjm16-24481>.



- Rifkin, J. (2000): *La era del acceso: la revolución de la nueva economía*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Rifkin, J. (2014): *La Sociedad de coste marginal cero*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Rosenblat, A. (2018): *Uberland: How Algorithms Are Rewriting the Rules of Work*. Berkeley: University of California Press.
- Slee, T. (2015): *What's yours is mine. Against the sharing economy*. New York: OR Books.
- Srnicek, N. (2017): *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Srnicek, N. & Williams, A. (2015): *Inventing the future. Postcapitalism and a world without work*. London: Verso.
- Streeck, W. (2017): *¿Cómo terminará el capitalismo? Ensayos sobre un sistema en decadencia*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Trabucchi, D. & Buganza, T. (2021): "Landlords with no lands: a systematic literature review on hybrid multi-sided platforms and platform thinking", *European Journal of Innovation Management*, 25(6), 64-96, DOI: <https://doi.org/10.1108/EJIM-11-2020-0467>.
- Wang, X. et al. (2020): "Sharing economy: a review of the literature and a framework for future research", *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 51(3), 2059-5891, DOI: <https://doi.org/10.1108/VIKMS-11-2019-0182>.
- Wirtz, J. et al. (2019): "Platforms in the peer-to-peer sharing economy", *Journal of Service Management*, 30(4), 452-483, DOI: <https://doi.org/10.1108/JOSM-11-2018-0369>.