

ECONOMÍA COLABORATIVA: UN NUEVO MERCADO PARA LA ECONOMÍA SOCIAL

XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa
Economía Social: crecimiento económico y bienestar

Rosalía Alfonso Sánchez
Departamento de Derecho Mercantil
Universidad de Murcia



RESUMEN*

Con la expresión "economía colaborativa" se hace referencia a los nuevos sistemas de producción y consumo de bienes y servicios surgidos gracias a los avances de la tecnología de la información para intercambiar y compartir dichos bienes y/o servicios a través de plataformas digitales. Sin embargo, muchos estudios apuntan que la economía colaborativa tiene poco de este adjetivo pues tales plataformas no comparten ni la propiedad ni los beneficios con los usuarios que son quienes generan valor dentro de ellas. Surge así el "*platform cooperativism*", movimiento que propugna que las plataformas sean propiedad de quienes proporcionan los recursos que las hacen funcionar -ya sea en forma de trabajo, bienes o como consumidores-, que se gobiernan de forma democrática y que reparten beneficios entre sus copropietarios productores-consumidores. Es la extensión de los fundamentos de las cooperativas a las plataformas colaborativas; una manera diferente de hacer "*sharing economy*".

PALABRAS CLAVE: Economía colaborativa. Plataformas colaborativas. Capitalismo de plataforma. Cooperativismo de plataforma.

I. LA ECONOMÍA COLABORATIVA: SUS DIFERENTES REALIDADES

1. Aproximación a la economía colaborativa

Con la expresión "economía colaborativa" se hace referencia, por regla general, a los nuevos sistemas de producción y consumo de bienes y servicios surgidos a principios de este siglo gracias a las posibilidades ofrecidas por los avances de la tecnología de la información para intercambiar y compartir dichos bienes y/o servicios, que permiten reducir las asimetrías informativas y los costes de transacción que afectan a dichas actividades¹, a la vez que permiten incrementar la escala en que se llevan a cabo y realizarlas de forma diferente a la tradicional².

Las realidades que encierra la economía colaborativa han recibido diversas denominaciones a lo largo de los años y todas ellas coexisten en la actualidad. El término originariamente empleado para describir el fenómeno fue el de "consumo colaborativo" (*collaborative consumption*)³, pero resultó insuficiente por ser la economía colaborativa algo más que consumo. También es frecuente el término

* El presente trabajo se enmarca en los siguientes proyectos: 1. "La renovación tipológica en el Derecho de Sociedades contemporáneo", del Ministerio de Economía y Competitividad (DER2013-44438-P). 2. "La necesaria y conveniente actualización del Régimen jurídico de las sociedades laborales: su idoneidad al servicio del emprendedor", de la Agencia de Ciencia y Tecnología de la Región de Murcia- Fundación Séneca (19311/PI/14).en el proyecto sociedades laborales y en el proyecto tipología

¹ La teoría de los costes de transacción (según la cual los agentes económicos poseen una información limitada y ello encarece los costes asociados a las negociaciones o transacciones -COASE, R., "The nature of the firm", *Economica*, Vol. 4 No. 16, 1973, pp. 386-405-) es la principal herramienta teórica para comprender la economía colaborativa pues las plataformas reducen drásticamente dichos costes entre usuarios y proveedores (HENTEN, A.H./WINDEKILDE, I.M., "Transaction costs and the sharing economy", *info*, Vol. 18 Iss 1, 2016, pp. 1 – 15. Available in: <http://dx.doi.org/10.1108/info-09-2015-0044>, pp. 5 y 13).

² En general, DOMÉNECH PASCUAL, G., "La regulación de la economía colaborativa", *Revista CEFLEGAL, CEF*, núms. 175-176, agosto/septiembre 2015, pp. 61-104, p. 65.

³ FELSON, M./SPAETH, J., "Community Structure and Collaborative Consumption A Routine Activity Approach", *The American Behavioral Scientist*, Mar/Apr 1978, pp. 21 y 24; BOTSMAN, R./ROGERS, R., *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, Ed. Harper Collins, New York, 2010.

"economía entre pares" (*peer -P2P- economy*)⁴, que se aplica a organizaciones surgidas en torno al modelo de negocio peer-to-peer, en el que las plataformas se usan para alquilar, vender, prestar o compartir bienes al margen de tiendas, bancos o agencias; pero tampoco esta realidad engloba toda la economía colaborativa pues deja fuera otras fórmulas entre empresarios y consumidores, empresarios y empresarios o, incluso, entre consumidores y empresarios. La palabra "malla" (*mesh*)⁵, por su parte, alude al modo en que la tecnología digital se usa para proporcionar bienes y servicios de nuevas y variadas formas. "La malla" es una metáfora que describe una etapa totalmente nueva de servicios basados en la información y que se extiende a fenómenos como Facebook y Twitter. La expresión "economía de bolos" (*gig economy*)⁶ hace referencia al "crowdwork" y al "work-on-demand via apps", formulas en las que la oferta y demanda de trabajo se realiza online o a través de aplicaciones móviles, proporcionando oportunidades de trabajo y horarios flexibles a los sujetos (*v.gr.*, plataformas como TaskRabbit o Lyft)⁷, pero que no deja de ser sólo una parcela -importante- de la economía colaborativa. La llamada "economía de acceso" (*access economy*)⁸ se centra en la cualidad básica de los modelos de negocio de la economía colaborativa, cual es que el acceso a los bienes es preferible a la propiedad de los mismos.

La expresión que ha adquirido mayor popularidad es la de "economía de uso compartido" o "economía del compartir" (*sharing economy*)⁹, basada en la idea de un ecosistema socioeconómico en el que compartir la creación, producción, distribución, comercio y consumo de bienes y servicios entre diferentes personas y organizaciones; pero el término compartir puede resultar engañoso puesto que con frecuencia la economía colaborativa implica el pago y no un simple intercambio¹⁰. Hay autores que prefieren hablar de "capitalismo de base multitudinaria" (*crowd-*

⁴ CHASE, R., *Peers Inc.: how people and platforms are inventing the collaborative economy and reinventing capitalism*, Public Affairs, 2015. FRAIBERGER, S./SUNDARARAJAN, A., "Peer-to-Peer Rental Markets in the Sharing Economy", (October 6, 2015), *NYU Stern School of Business Research Paper*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2574337> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2574337>, pp. 1-44. SUNDARARAJAN, A., "Peer to Peer Business and the Sharing (Collaborative) Economy: Overview, Economic Effects and Regulatory Issues", 14 January 2014 (*Written testimony for the hearing titled, The Power of Connection: Peer-to-Peer Businesses, held by the Committee on Small Business of the United States House of Representatives, January 15th, 2014*).

⁵ GANSKY, L., *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*, Portfolio, New York, 2010.

⁶ Con dicha expresión se hace referencia al sector económico caracterizado por el trabajo a tiempo parcial, temporal o de *freelance*; en definitiva empleos de duración incierta.

⁷ DE STEFANO, V., *The rise of the "just-in-time workforce": on-demand work, crowdwork and labour protection in the "gig-economy"*, International Labour Office, Geneve, 2016; MEYER, E.L., *The gig economy: is the trend towards non-staff employees good for workers?*, CQ researcher, v. 26, no. 12, 2016; MULCAHY, D., *The gig economy : the complete guide to getting better work, taking more time off, and financing the life you want*, AMACON, New York, 2016.

⁸ RIFKIN, J., *The Age of Acces: The New Culture of HyperCapitalism Where All of Life Is A Paid-For Experience*, Tarcher, New York, 2000; KELLY, K., "Better Than Owning", 21-1-2009, available in: <http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>

⁹ La idea se atribuye a BENKLER, Y., "Sharing Nicely": On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production", 114 *Yale Law Journal* 273 (2004). De importancia es la reciente obra de SUNDARARAJAN, A., *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2016. Entre otros, también ORSI, J., *Practicing law in the sharing economy: helping people build cooperatives, social enterprise, and local sustainable economies*, American Bar Association, 2012; KASSAN, J./ORSI, J., "The Legal Landscape of the Sharing Economy", *Journal of Environmental Law & Litigation*, 2012, pp. 1-11; CANNON, B./CHUNG, H., "A framework for designing co-regulation models well-adapted to technology-facilitated Sharing Economies", *Santa Clara High Tech. L.J.*, 2015, pp. 23-96; OF-HEARTS, S., *Save, share, simplify: how to use the sharing economy to reduce expenses, build community and design your ideal life*, CreateSpace, 2014; RICHARDSON, L., "Performing the Sharing Economy", *Geoforum* no. 67, 2015, pp. 121-129. Available in: <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.11.004>; WOSSKOW, D., *Unlocking the sharing economy. An independent review*, London, 2014.

¹⁰ Ilustrativa resulta la opinion de RAMPPELL, C., "What Preschoolers Can Teach Silicon Valley About 'Sharing,'" WASHINGTON POST (May 15, 2014), https://www.washingtonpost.com/opinions/catherine-rampell-paying-for-your-fair-share-in-an-app-based-economy/2014/05/15/007da348-dc66-11e3-8009-71de85b9c527_story.html?utm_term=.790f1b18a63f: "(T)o call these activities 'sharing' is an insult to the intelligence of existing businesses, regulators and 5-year-olds everywhere".

based capitalism), como un nuevo modo de organizar la actividad económica capaz de suplantar al tradicional modelo centrado en las corporaciones ("*corporate-centered*")¹¹; y quienes ponen su atención en el instrumento que permite la nueva realidad y utilizan, en consecuencia, la expresión "economía de plataforma" (*platform economy*)¹².

En este trabajo utilizaremos la expresión "economía colaborativa" (*collaborative economy*) que, entendemos, engloba todas las anteriores y que es el que ha asumido la Unión Europea y nuestra Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia, como veremos de inmediato¹³.

En opinión de la generalidad de la doctrina, los rasgos distintivos de la economía colaborativa son los siguientes: a) el necesario uso de internet; b) la interconexión en red de personas y/o activos; c) el acceso al uso de activos tangibles e intangibles desaprovechados; d) el logro de interacciones significativas y la confianza; y e) el carácter abierto, inclusivo y global¹⁴.

2. Actividades básicas en la economía colaborativa

Atendiendo a cuál sea el propósito perseguido por las empresas de economía colaborativa, ciertos autores diferencian en ésta cuatro actividades básicas¹⁵.

La primera de ellas es el consumo colaborativo (*collaborative consumption*), que proporciona el acceso a los bienes y/o servicios a través de los siguientes instrumentos jurídico-económicos: *bartering, renting, lending, trading, leasing, exchanging, reselling* y *swapping*. Incluye tanto los mercados de redistribución – *redistribution markets*–, donde se revenden o redistribuyen los bienes desde donde no se necesitan hacia donde sí se desean (*v.gr.*, Furniture Re-use Network), como los sistemas de producto y servicio –*product service systems*–, en los que se paga por el acceso a los bienes en lugar de adquirirlos (*v.gr.*, Zipcar, Airbnb, eBay, Uber) y los sistemas de vida colaborativa –*collaborative lifestyles*–, donde se comparten e intercambian activos intangibles, como tiempo, habilidades, tiempo y espacio (*v.gr.*, Grub Club, Blablacar)¹⁶.

La segunda actividad viene referida a la producción colaborativa (*collaborative production*), en la que grupos, redes o particulares colaboran en el diseño, producción o distribución de bienes. Incluye el diseño colaborativo –*collaborative design*–, en el

¹¹ Así, SUNDARARAJAN, A. (*The Sharing Economy, cit.*, p. 27), aunque continúa utilizando el de "sharing economy" que es el que más gente conoce.

¹² SCHOR, J.B., "Does the Sharing Economy Increase Inequality Within the Eighty Percent?: Findings from a Qualitative Study of Platform Providers", 2016, pp. 1-41. Available in: http://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas_sites/sociology/pdf/SharingEconomyInequality.pdf; QING YANG, Y.J., "The Platform Economy and Natural Monopoly: regulating or laissez-faire?" http://www.law.uchicago.edu/files/file/the_platform_economy_and_natural_monopoly_regulating_or_laissez-faire_qingyang.pdf. Dicha noción se remonta al trabajo de ROCHET, J./TIROLE, J., "Platform competition in two-sided markets", *Journal of the European Economics Association*, 2003, 1(4), pp. 990-1029.

¹³ También BUCKLAND, H./VAL, E./MURILLO, D. (*We share. Who wins?: Unravelling the controversies of the collaborative economy*, ESADE, May, 2016, p. 9) prefieren utilizar el término economía colaborativa, por ser el más asentado tanto entre defensores como entre críticos, porque no evidencia las cuestiones éticas que presenta la *shared economy* y no se circunscribe a un tipo particular de actividad como sucede con el *access* o con el de *on-demand economy* (que excluyen a algunas de las mayores plataformas). Para una selección de las definiciones más comunes, CODAGNONE, C./BIAGI, F./ABADIE, F., "The Passions and the Interests: Unpacking the 'Sharing Economy'", *JCR SCIENCE FOR POLICY REPORT*, European Commission, 2016 (<https://ec.europa.eu/jrc>), p. 66.

¹⁴ STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK collaborative economy*, Nesta, 2014, pp. 1-47, p. 11.

¹⁵ BOTSMAN, R./ROGERS, R., *What's Mine is Yours, cit.*

¹⁶ STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK, cit.*, p. 11.

que se trabaja de forma conjunta en el diseño de un producto o servicio, surgiendo la iniciativa de una llamada abierta, un informe de diseño o un desafío (v.gr., Quirky), la elaboración colaborativa de productos o proyectos –*collaborative making*- (v.gr., OpenStreetMap), y la distribución colaborativa –*collaborative distribution*- en la que se organiza y realiza la distribución de bienes directamente entre particulares (v.gr., Nimmer)¹⁷.

La tercera está constituida por el aprendizaje colaborativo (*collaborative learning*), esto es, experiencias de aprendizaje abiertas a cualquier sujeto y donde se comparten recursos y conocimientos para aprender de forma conjunta. Incluye el acceso libre y gratuito a cursos, lecturas y contenidos educativos –*open courses and courseware*- (v.gr., FutureLearn, Moocs, Coursera), pero también el ofrecimiento a enseñar o compartir destrezas –*skillsharing*- (v.gr., Skilio), o la aportación pública de conocimientos o de resolución de problemas –*crowd-sourced knowledge*- (v.gr., Wikipedia)¹⁸.

Finalmente, la cuarta tiene que ver con las finanzas colaborativas (*collaborative finance*), o servicios de financiación, préstamo o inversión que se prestan al margen de las entidades financieras tradicionales. Es el caso del *crowdfunding* o financiación directa y en masa de un concreto proyecto (v.gr., Space Hive, CrowdCube), o del *peer-to-peer lending*, que conecta a quienes desean invertir con aquellos que necesitan un préstamo (v.gr., Zopa), las *complementary currencies* o monedas alternativas a las de uso legal a las que determinados grupos les reconocen valor a determinados efectos (v.gr., Economy of Hours, Bristol Pound), y las pólizas de seguros colectivas –*collaborative insurance*- (v.gr., Bought by Many)¹⁹.

Recientemente, se suele dar entrada a un quinto pilar [o quinta actividad] formado por la gobernanza colaborativa (*collaborative governance*), relativa a esos nuevos mecanismos de gobernanza horizontal y participativa que tienen lugar tanto en las ciudades como en las empresas. Por lo que se refiere a las ciudades, se trata de crear nuevas y sólidas relaciones entre ciudadanos, administración pública, particulares y tercer sector²⁰.

3. Sobre los modelos de negocio en la economía colaborativa

Son diversas las clasificaciones que se pueden realizar sobre los modelos de negocio que tienen lugar en la economía colaborativa puesto que la realidad de ésta es muy variada.

A) Clasificación según modelos de prestación y participantes en la transacción

Una clasificación frecuente es la que tiene en cuenta tanto los modelos de prestación como a quienes participan en la transacción, distinguiéndose así el modelo B2C o *Business-to-Consumer*, en el que la empresa es titular o maneja directamente el servicio o la prestación; el B2B o *Business-to-Business*, donde la interacción se realiza entre empresas que poseen o manejan el servicio o la prestación; el P2P o *Peer-to-Peer*, en el que son los particulares los que a través de la plataforma interactúan y cambian o realizan las prestaciones o servicios; el C2B o *Consumer-to-Business* en el que la empresa se beneficia y paga por los conocimientos o activos de los

¹⁷ STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK*, cit., p. 11.

¹⁸ STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK*, cit., p. 11.

¹⁹ STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK*, cit., p. 11.

²⁰ AA.VV., *Dalla Sharing Economy all'Economia Collaborativa. L'impatto e le opportunità per il mondo cooperativo*, I Quaderni di Unipolis, Ottobre 2015, p. 17.

consumidores²¹; y el G2G o *Government-to-Government* en el que son los organismos o instituciones públicas los que interactúan a través de la plataforma²².

B) Clasificación basada en las acepciones del verbo "to share"

Es muy ilustrativa la clasificación de los modelos de la economía colaborativa -aunque en su vertiente de la economía del compartir (*sharing economy*)- basada en las acepciones del verbo "to share" y, por tanto, en las múltiples facetas de "sharing"²³. Esta clasificación distribuye en cuatro ejes bimodales ocho características de "sharing" resultando las siguientes combinaciones: 1) *formal/informal sharing*, según la actividad se realice en el marco de un sistema legal formal o al margen del aparato regulador pero sin llegar a la ilicitud; 2) *gratuitous/nongratuitous sharing*, dependiendo de que se espere o no la obtención de una ganancia (monetaria o no) o una contraprestación; 3) *monetary/nonmonetary sharing*, en función de que la actividad implique o no intercambio de dinero; y 4) *commercial/personal sharing*, dicotomía que conlleva la dificultad de concretar lo que sea o no comercial dado que cada vez es más difusa la línea que separa tal distinción²⁴. Cualquier actividad puede ser ubicada en cualquier punto de la línea imaginaria que une cada uno de los extremos de los ejes. Además, aunque algunas de las categorías bimodales puedan tender a alinearse, cada eje ha de considerarse de forma independiente, puesto que *sharing* puede englobar multitud de combinaciones de esas modalidades. Por ejemplo, lo usual es que lo que es comercial sea además dinerario; y, normalmente lo que es particular es no dinerario, pero puede serlo²⁵.

C) Clasificaciones que se centran en las plataformas colaborativas

En otro intento clasificatorio, y si se centra el enfoque en la plataforma colaborativa, cabría diferenciar entre plataformas comerciales o *for-profit* (FP) y plataformas *not-for-profit* (NFP); o atender a la dimensión de la plataforma en términos de usuarios -relevancia dimensional-; o distinguir según las implicaciones regulatorias o la capacidad disruptiva de las plataformas.

Particularmente interesante es la clasificación que atiende al comportamiento de la plataforma, en el sentido de diferenciar si lo que permite o posibilita ésta es la creación de un marco de oferta y demanda de productos y servicios entre proveedores y usuarios, convirtiéndose así la propia plataforma en un "mercado" de intercambio y quedando sometida a las leyes (invisibles) de éste, o si aquello a lo que da lugar la plataforma es a una organización (empresa o entidad gubernamental) con visibilidad y estructura jerarquizada de trabajadores asalariados, sin que ella en sí misma pueda considerarse mercado²⁶.

²¹ Sobre estos modelos, STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK*, cit., p. 14.

²² Modelo incluido por CODAGNONE, C./BIAGI, F./ABADIE, F., "The Passions and the Interests", cit., pp. 21, 23, 122. Por ejemplo, en Estados Unidos, la plataforma *MuniRent* permite a los ayuntamientos compartir equipos pesados infrautilizados, como excavadoras, camiones de basura, elevadores aéreos, etc.

²³ Clasificación realizada por ZALE, K., "Sharing Property", *University of Colorado Law Review*, Vol. 87, 2016, pp. 502-579, pp. 514-524 (*U of Houston Law Center* No. 2015-A-16. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2646825>).

²⁴ Con detalle sobre los cuatro ejes bimodales, con ejemplos concretos, ZALE, K., "Sharing Property", cit., pp. 514-524.

²⁵ ZALE, K., "Sharing Property", cit., p. 516.

²⁶ Para SUNDARARAJAN, A. (*The Sharing Economy*, cit., pp. 70-71 y 77) mientras algunas plataformas son como verdaderos mercados en los que se facilita el emprendimiento (como puede ser el caso de Airbnb, Etsy, BlaBlaCar, Upwork, Thumbtack, VizEat, Eatwith, Vayable), otras se asemejan a las organizaciones gestoras de negocios y con plantillas de asalariados (v.gr., Luxe, Postmates, Universal Avenue). En el punto intermedio se encontrarían plataformas como Lyft o Uber.

4. Modelo de negocio y plataforma colaborativa

Pero, al margen de las clasificaciones expuestas, a nuestro juicio, el concreto modelo de negocio de economía colaborativa ante el que podamos encontrarnos viene determinado por la actividad que desarrolle la plataforma en cuestión en lo que se refiere a la provisión o prestación de bienes o servicios. Es posible, así, que la plataforma se limite a hacer simplemente de intermediario digital, poniendo en contacto a los prestadores/proveedores con los usuarios y facilitando la colaboración entre ellos. Pero también es posible que la plataforma sea la que preste el propio producto/servicio principal; o que preste servicios auxiliares o complementarios a los principales. En este tercer caso será preciso diferenciar si tales actuaciones son verdaderamente auxiliares o complementarias o si, por el contrario, se convierten en parte esencial del producto/servicio ofrecido, siendo las consecuencias diferentes en cada circunstancia. Será el estudio de cada concreto supuesto de hecho el que indique el modelo de negocio al que responde y la realidad normativa a la que, en su caso, quedaría sometido.

Ciertamente, las plataformas colaborativas son esenciales para la existencia de los mercados de la economía colaborativa y desarrollan diversas funciones, siendo las más comunes las siguientes: 1) crear la plataforma en la que se conecten quienes ofrecen un activo y quienes desean acceder a él; 2) proveer el mecanismo para que la transacción económica se realice por vía electrónica; 3) proveer los mecanismos de verificación que minoren los riesgos y los costes de transacción asociados al hecho de compartir con extraños. Como contraprestación, las plataformas suelen cobrar una tasa a los usuarios²⁷.

Mientras la plataforma limite su actuación a la indicada, su intervención será la de intermediario digital con prestaciones cualificadas que permitan que la transacción se realice online y que se cree un sistema calibrador de la reputación de proveedores y usuarios. Todo lo que exceda de ello podrá introducir a la plataforma en la propia actividad de provisión del bien o servicio, siendo la misma plataforma la que entre en competencia con los agentes tradicionales²⁸.

5. Una definición europea para la economía colaborativa: sus agentes

Como hemos avanzado *supra*, la Comisión Europea, en su reciente Comunicación sobre *Una Agenda Europea para la economía colaborativa*, apuesta por esta expresión (economía colaborativa) para hacer referencia a aquellos "modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a

²⁷ Así, ZALE, K., "Sharing Property", *cit.*, pp. 540 y 565).

²⁸ Hay quien considera que las aplicaciones como Uber o Airbnb no pueden entenderse como empresas en sentido clásico al no ser ni personas (físicas o jurídicas) ni unidades de producción con jerarquías internas, razón por la cual advierte lo difícil y extremadamente costoso que resulta pretender aplicar normas, sancionar o perseguir un *software* (OSSA, C., "Economías colaborativas: Regulación y Competencia", *Universidad Externado de Colombia, From the Selected Works of Camilo Ossa*, May 16, 2016, Available at: http://works.bepress.com/camilo_ossa/10/, pp. 1-21, p. 15). Los que violan las normas son los prestadores del servicio, no la aplicación en sí misma, de modo que quienes podrían entrar en competencia con los proveedores tradicionales serían los prestadores del servicio, no el creador del *software* que pone en contacto a prestadores y usuarios. Cita el autor la Resolución No. 099-2015/CD1 INDECOPI (Lima, 19-8-2015, expte. 2011-2014/CCD, imputada Easy Taxi Perú, S.A.C.) sobre una presunta competencia desleal entre la aplicación *EasyTaxi* y los taxis regulares, en la que se argumentaba la imposibilidad de predicar competencia desleal entre aquél y éstos por no ser la aplicación un competidor de los taxis regulares al servir sólo de intermediario y acercar el taxi al usuario final, siendo prestado el servicio por el taxi y no por la aplicación.

menudo por particulares”²⁹. Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro.

En ausencia de una definición comúnmente aceptada de lo que sea la economía colaborativa, también en España la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) acota tal realidad de forma similar a la Comisión Europea, señalando que “engloba un conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de modos de producción y consumo por el que los agentes comparten, de forma innovadora, activos, bienes o servicios infrautilizados, a cambio o no de un valor monetario, valiéndose para ello de plataformas sociales digitales y, en particular, de internet”³⁰.

Considera la Comisión Europea que en la economía colaborativa están implicados tres categorías de agentes: a) *los prestadores de servicios*, que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias y que pueden ser tanto particulares que ofrecen servicios de manera ocasional (“pares”) como prestadores de servicios que actúen a título profesional (“prestadores de servicios profesionales”); b) *los usuarios* de dichos servicios; y c) *los intermediarios* que a través de una plataforma en línea conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos (“plataformas colaborativas”).

II. EL COOPERATIVISMO DE PLATAFORMA

La forma en que el público advierte la economía colaborativa varía significativamente. Algunos la consideran una nueva alternativa al capitalismo que sustituye las transacciones de mercado por la acción de compartir; otros la ven como la forma más elevada de capitalismo; también se ve en ella una oportunidad para consumidores y productores y hay quien manifiesta su preocupación por una posible estafa a los consumidores o por ser una forma de sustituir trabajos estables por trabajos ocasionales a bajo coste³¹.

Muchos estudios apuntan ya que la economía colaborativa tiene poco de este adjetivo, llegando a hablarse de “capitalismo de plataforma” (*platform capitalism*³²) pues tales plataformas no comparten ni la propiedad ni los beneficios con los usuarios que, de hecho, son quienes generan valor dentro de ellas³³. Surge así, en contraposición, un nuevo movimiento que pretende volver a la raíz del adjetivo colaborativo y dar lugar a plataformas en las que propiedad, beneficio y responsabilidad sean realmente distribuidos. Es el caso del “*platform cooperativism*”³⁴, esto es, de las plataformas propiedad de los usuarios que proporcionan los recursos que las hacen funcionar, ya sea en forma de trabajo o de

²⁹ COM(2016) 356 final, Bruselas 2.6.2016, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones.

³⁰ CNMC, *Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*, marzo, 2016. Documento disponible en <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTIlqyWvobVqreR-iAasz1mhxy2y0/edit?pref=2&pli=1>

³¹ STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK*, cit., p. 8.

³² PASSONI, A., “Economia delle piattaforme e architettura digitale delle scelte. Appunti sull’alternativa cooperativa”, 21-9-2016, pp. 1-8. Disponible en <http://archiviomarini.sp.unipi.it/692/6/Economia%20delle%20piattaforme%20e%20architettura%20digitale%20delle%20scelte.pdf>, p. 1-4.

³³ Entre otros, SCHNEIDER, N., “An internet of ownership: democratic design for the online economy”, September 7, 2016. Available at: <http://internetofownership.net/2016/09/07/an-article-for-pre-submission-peer-review/>

³⁴ Término atribuido a SCHOLZ, T., “Platform Cooperativism vs. the Sharing Economy”, 2014. Available in: <https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.muuo2nzvu>

bienes o como consumidores de un producto o servicio; que se gobiernan de una forma democrática y distribuida, y que incluso llegan a repartir los beneficios entre sus copropietarios productores-consumidores³⁵. Es la extensión de los fundamentos de las cooperativas a las plataformas colaborativas, en definitiva, una manera diferente de hacer "sharing economy"³⁶.

1. La interrelación entre economía colaborativa y cooperativismo valorada desde Estados Unidos

La naturaleza comercial de las plataformas colaborativas genera algunas críticas que tienen que ver con su gobernanza, con la forma en la cual se genera valor en ellas y con el sujeto que se apropia su valor. Es un hecho que mientras los usuarios son quienes ofrecen a las plataformas los activos que crean valor, los beneficios que de ello se derivan quedan en manos del reducido grupo de propietarios de la plataforma. Además, se acusa a las grandes plataformas multinacionales de entrar en competencia desleal con los negocios existentes por los fallos que produce la regulación actual. Por último, se pone sobre la mesa la falta de protección de los consumidores y de los trabajadores en estas [nuevas y todavía no reguladas] plataformas³⁷.

Los autores estadounidenses han sido los primeros en estudiar la relación entre las cooperativas y la economía colaborativa, proponiendo como resultado el concepto de "cooperativismo de plataforma" (*platform cooperativism*), esto es, proceder a clonar el corazón tecnológico de las plataformas en línea y desarrollarlo con el modelo cooperativo³⁸. El nuevo concepto tiene que ver con los modelos democráticos de propiedad de Internet, con la posibilidad de que la propiedad y gestión o gobierno de esta herramienta pueda ser articulada de forma diferente para favorecer la solidaridad, y con los cambios tecnológicos, culturales, políticos y sociales en las plataformas colaborativas³⁹.

Se sugiere que si las plataformas fueran controladas por sus usuarios –organizados en forma de cooperativa– la mayoría de los problemas de gobernanza y responsabilidad social podrían resolverse. Es más, compartir la propiedad de la plataforma permitiría una más justa distribución del valor creado al quedar éste en

³⁵ No se ha de confundir con el "cooperativismo abierto" (*open cooperativism*), concebido como una regeneración del cooperativismo tradicional cuando confluye con la economía colaborativa. La sinergia resultante puede generar "un nuevo tipo de mercado post capitalista y ético" así como crear "nuevas formas de poder político y económico externo al duopolio estado-mercado". Sobre el nuevo tipo de mercado, CONATY, P./BOLLIER, D., "Toward an open co-operativism. A New Social Economy Based on Open Platforms, Co-operative Models and the Commons", 2014. Disponible en: <http://commonstransition.org/toward-an-open-co-operativism/>, p.21. En cuanto a las nuevas formas de poder, COMO, E./BATTISTONI, F., "Economía colaborativa e innovazione nelle imprese cooperative: opportunità emergente e sfide per il futuro", *Rivista Impresa Sociale*, n.6 12/2015, p. 101. Sobre este modelo, también BAUWENS, M., "Open Cooperativism for the P2P Age", 2014, June 16 Available at: <https://blog.p2pfoundation.net/open-cooperativism-for-the-p2p-age/2014/06/16>.

³⁶ Hay otras opciones superadoras de la visión capitalista de las plataformas. Una de ellas es la que apuesta por la que denominan "shared infrastructure" o "radical transactionalism", esto es, la opción de experimentar de forma creativa con la propiedad y el control como base para nuevas posibilidades sociales y democráticas. Véase MORGAN, B./KUCH, D., "Radical Transactionalism: Legal Consciousness, Diverse Economies, and the Sharing Economy", *Journal of Law and Society*, Vol. 42, n. 4, December 2015, pp. 556-587, pp. 558-559.

³⁷ COMO, E./MATHIS, A./TOGNETTI, M./RAPISARDI, A., "Cooperative platforms in European landscape: an exploratory study", ISIRC Conference, Glasgow, September 2016, pp. 1-35. Available at: http://www.si-drive.eu/wp-content/uploads/2016/09/Paper_Cooperatives-Collab-Economy_August_2016_FINAL.pdf, p. 5.

³⁸ AA.VV., *Ours to Hack and to Own. The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, (Eds. SCHOLZ, T./SCHNEIDER, N.), October, 2016.

³⁹ SCHOLZ, T., *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*, Rosa Luxemburg Stiftung, New York Office, January 2016. Available at: http://www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/scholz_platformcoop_5.9.2016.pdf, pp. 2, 10 y 14.

manos de las personas que realmente lo han generado y no en las de un reducido grupo de inversores. Finalmente, la plataforma cooperativa estrecharía los lazos sociales y solidarios entre trabajadores, combatiendo la tendencia hacia los empleos "on-demand"⁴⁰.

Para los creadores del concepto, el *platform cooperativism* habría de responder a diez principios fundamentales⁴¹: 1) Internet centrado en las personas (*people-centered-internet*) y no en los bienes, en contraposición a la idea básica del *platform capitalism* de que lo que interesa es el acceso a los bienes y no la propiedad de los mismos. 2) Salarios dignos y seguridad en los ingresos. 3) Transparencia y portabilidad de los datos de los usuarios, en cuanto a su obtención, clasificación, uso y venta de tales datos. 4) Reconocimiento y recompensa del trabajo realizado por los trabajadores facilitando la comunicación entre éstos y los operadores y/o dueños de la plataforma. 5) Interacción entre los trabajadores y los operadores de la plataforma desde el momento de su programación para que aquéllos se involucren y éstos conozcan el flujo de trabajo. 6) Marco jurídico que proteja estas nuevas plataformas, inusuales en Estados Unidos. 7) Portabilidad de los beneficios y protección adquirida por los trabajadores desde el punto de vista laboral y social de modo que no se vean afectados si cambian de escenario laboral. 8) Protección contra comportamientos arbitrarios de modo que los trabajadores y usuarios puedan capitalizar su reputación, manteniendo la acumulada en la plataforma cuando cambien a otra. Para ello sería esencial que los trabajadores y/o usuarios, establecieran sus propios sistemas centralizados de reputación e identificación. 9) Rechazo de una vigilancia excesiva de los trabajadores por la plataforma, para salvaguarda de la dignidad de éstos. 10) Derecho de los trabajadores a desconectarse de la plataforma para disponer de tiempo de ocio.

En Estados Unidos se ha producido un renovado interés en institucionalizar iniciativas de economía colaborativa en modelo cooperativo, siendo destacable el esfuerzo que están realizando los sindicatos por fomentar cooperativas propiedad de los trabajadores que ofrecen servicios en el marco del *ride-sharing*⁴²; y la ciudad de Nueva York, por ejemplo, ha promulgado importantes medidas de apoyo legislativo y financiero a las cooperativas⁴³.

Pero ¿cómo convertir las empresas de economía colaborativa en cooperativas?, se preguntan los autores americanos⁴⁴. Desde una perspectiva estratégica, se afirma que la función de los clientes es decisiva. Como es sabido, el valor de una empresa depende -entre otros parámetros- de su clientela, por lo que en la medida en que los clientes comprendan que a través de las cooperativas se puede conseguir una economía más justa y sostenible, penalizarán a las empresas de economía colaborativa articuladas en forma capitalista y éstas, al perder clientela, perderán valor⁴⁵. Desde una perspectiva societaria, la conversión de las actuales empresas de economía colaborativa en cooperativas se entiende que podría tener lugar de forma

⁴⁰ COMO, E./MATHIS, A./TOGNETTI, M./RAPISARDI, A., "Cooperative platforms in European landscape", *cit.*, p. 9. Véase, SCHOLZ, T., *Platform Cooperativism*, *cit.*, p. 14.

⁴¹ SCHOLZ, T., *Platform Cooperativism*, *cit.*, pp. 18-21.

⁴² HARRIS, K., "Cabby-Owned Taxi Cooperatives on the Rise", 2015. Available at: <http://www.shareable.net/blog/cabby-owned-taxi-cooperatives-on-the-rise>

⁴³ DEMOCRACY AT WORK INSTITUTE (US Federation of Working Cooperatives), "Moving Past the "Tale of Two Cities": New York City Enacts First Pro-Worker Cooperative City Legislation in the United States", 18-3-2015. Available at:

<http://institute.coop/news/moving-past-%E2%80%9Ctale-two-cities%E2%80%9D-new-york-city-enacts-first-pro-worker-cooperative-city>. MORGAN, B./KUCH, D., "Radical Transactionalism", *cit.*, p. 576.

⁴⁴ Traducimos aquí las preguntas y respuestas ofrecidas por ORSI, J., "The Sharing Economy Just Got Real", September 16, 2013. Available at: <http://www.shareable.net/blog/the-sharing-economy-just-got-real>

⁴⁵ Estos argumentos pueden verse en ORSI, J., "The Sharing Economy", *cit.*

voluntaria, adoptando cada empresa un acuerdo de venta de la empresa a sus clientes organizados en cooperativa⁴⁶.

Pero la alternativa no es –lógicamente- proceder a la transformación de las actuales plataformas en cooperativas. Son ya muchos los ejemplos de plataformas cooperativas que han surgido originariamente con tal naturaleza aunque ciertamente son menos visibles que las capitalistas⁴⁷. En atención al patrón de desarrollo al que respondan, han sido clasificadas en torno a tres modelos⁴⁸. El primero, viene dado por las versiones cooperativas de plataformas capitalistas, como es el caso de Loconomics, que es el análogo cooperativo al mercado de trabajo TaskRabit, o Fairmondo, un mercado global online como eBay. Cabe también citar, aunque en este caso sin versión capitalista, Stocksy, una cooperativa que almacena fotografías online y abona a los fotógrafos el 50% de cada foto licenciada; Resonate, un servicio de música en *streaming* titularidad de los propios artistas; o Members Media, que agrupa a profesionales del cine. El segundo lo integran los entes híbridos, que legalmente no son cooperativas pero que operan con similares principios y aprovechan la tecnología digital. Su principal experimento es Enspiral Network, una comunidad de *coworking* digital con sede en Nueva Zelanda que permite a cientos de autónomos y empresas sociales trabajar juntos en beneficio mutuo. Y el tercero, la opción más accesible, se refiere a las plataformas basadas en la tecnología *blockchain*⁴⁹, como La'Zooz -versión blockchain de Uber-, Swarm –versión de Kickstarter- o Arcade City, en las que dicha tecnología se utiliza para coordinar el trabajo, gobernar la plataforma y distribuir la propiedad⁵⁰.

Pero pese a los ejemplos de cooperativismo de plataforma existentes, esta opción está todavía en sus inicios, siendo preciso resolver diversos desafíos fundamentales en materia legal, financiera y de organización en orden a diseñar el proceso de formación de plataformas cooperativas viables; y su resolución llevará todavía tiempo. No obstante, el esfuerzo desarrollado por Silicon Valley durante décadas para conseguir una perfecta maquinaria de puesta en marcha de *startups* ha allanado en

⁴⁶ Para ORSI, J (“The Sharing Economy”, *cit.*) el proceso podría realizarse de dos formas: bien constituyendo los usuarios una cooperativa que poco a poco fuera asumiendo las acciones de aquélla, bien creando la propia empresa una nueva clase de acciones para los futuros cooperativistas. La autora afirma que aunque el proceso es más fácil en empresas pequeñas (*v.gr.*, Select Machine), es también posible en compañías como Airbnb, aunque se tardaran 10 años en conseguir el número de clientes que fuera capaz de aportar el precio de la empresa. También sobre plataformas cooperativas fruto de la transición de empresas existentes hacia la propiedad y el gobierno democrático, combinando un modelo de negocio ya probado con una estructura más acorde al servicio de las personas que dependen de ella (conversión), SCHNEIDER, N., “An internet of ownership”, *cit.* También las ESOPs o planes de “accionariado asalariado”, que generan una participación indirecta por parte de los empleados en la propiedad de la empresa, podrían ser el instrumento facilitador de la adquisición de la plataforma por la cooperativa. Sobre esta realidad, en el caso de la plataforma de *ridesharing* Juno, en la que gracias a un Programa de Propiedad o de Transferencia de acciones a proveedores (PSOPs) en 2026 el 50% de la compañía estará en manos de los conductores, véase SUNDARARAJAN, A., *The Sharing Economy*, *cit.*, p. 200.

⁴⁷ *Startups* que se constituyen como cooperativas e integran en su estructura los valores y la cultura cooperativa. Sobre este proceso y sus ventajas, véase SCHNEIDER, N., “An internet of ownership”, *cit.*

⁴⁸ Clasificación realizada por GORENFLO, N., “How Platform Coops Can Beat Death Stars Like Uber to Create a Real Sharing Economy”, November 3, 2015. Available at: <http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>

⁴⁹ Se define *blockchain* (cadena de bloques) como una red peer-to-peer distribuida que mantiene una lista de transacciones en constante crecimiento protegida contra la manipulación y compuesta por bloques de información que son replicados entre los integrantes de la red peer-to-peer proporcionando así una prueba distribuida de la validez de todas y cada una de las transacciones. La red de usuarios de este esquema **se convierte en fuente de confianza**, en una forma de conferir legitimidad al objeto que se acoge a la cadena de bloques. Sobre esta materia, SKINNER, C., *Valueweb: how Fintech firms are using Bitcoin Blockchain and mobile technologies to create the internet of values*, Marshall Cavendish, 2016.

⁵⁰ Para una mayor información, puede consultarse la siguiente web: <http://internetofownership.net/>, creada a principios de 2015 por BALKIND, D./SCHNEIDER, N., y otros. Se trata de un exhaustivo directorio del ecosistema del cooperativismo de plataforma que incluye no solo a plataformas cooperativas propiamente dichas (que responden a los principios y valores de la ACI) así como varias herramientas y organizaciones que las sustentan, sino también “*sharing platforms*” (como Managed by Q) que, en la práctica, y al menos en parte, comparten la propiedad o la gobernanza con los usuarios de la plataforma. Véase, SCHNEIDER, N., “An internet of ownership”, *cit.*

gran parte el camino para el cooperativismo de plataforma. Sin mimetizar o duplicar la cultura de organización propia de Silicon Valley, el movimiento puede adaptar ingeniosamente su metodología, sus modelos de negocio, su diseño y su ecosistema de innovación para lanzar al mercado una generación de plataformas cooperativas⁵¹.

2. La interrelación entre economía colaborativa y cooperativismo valorada desde Europa

La tradición cooperativa es muy amplia en los países de la Unión Europea, por lo que esta forma de empresa tiene un mayor arraigo en la cultura europea que en la estadounidense. La mayoría de los Estados miembros cuentan con una legislación específica en materia de sociedades cooperativas⁵² y el modelo cooperativo genera una elevada cifra de negocios⁵³.

A) Documentos europeos

Las cooperativas y la economía colaborativa han sido puestas en conexión en algunos documentos europeos. Así, por ejemplo, en el Dictamen sobre "*Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI*"⁵⁴, el Comité Económico y Social Europeo señala que el cooperativismo es "el principal aliado del consumo colaborativo o participativo, en la medida en que [ambos] conjugan y comparten principios y valores⁵⁵. Y también el Comité de las Regiones, en su Dictamen sobre "*La dimensión local y regional de la economía colaborativa*", aconseja que a la hora de definir la economía colaborativa, se tengan en cuenta los planteamientos no comerciales y basados en bienes de utilidad pública, pues considera que una parte de la economía colaborativa pertenece a la economía social⁵⁶. El Comité anima a la Comisión Europea y a los Estados miembros a establecer incentivos para la economía colaborativa a fin de apoyar y aplicar los principios de la economía social, en particular en lo que se refiere a los principios de solidaridad, democracia y participación, así como a la cooperación con la comunidad local⁵⁷.

⁵¹ Así lo manifiesta GORENFLO, N., "How Platform Coops Can Beat", *cit.* El autor indica cinco metas que las plataformas cooperativas han de alcanzar para poder combatir a las plataformas capitalistas o "*Death Stars platforms*", como prefiere denominarlas. La primera, articular un modelo (de organización, financiero y de desarrollo) capaz de sustentar el diverso patrón de organización cooperativo. La segunda, ofrecer un servicio mejor y más competitivo a nivel de precios que el de las "*Death Stars*". La tercera, procurar la cooperación entre las cooperativas, como indica el sexto principio de la Alianza Cooperativa Internacional, por ejemplo a través de una federación de cooperativas locales interconectadas tecnológicamente. La cuarta, conseguir un ecosistema similar al de Silicon Valley pero en este caso no con la participación de poderosas empresas, sino de los aliados naturales de las cooperativas (gobiernos locales, sindicatos, entidades sin fin de lucro, inversores sociales como cooperativas de crédito o fundaciones, etc.); ecosistema capaz de distribuir la riqueza en lugar de concentrarla. Y la quinta, construir un movimiento de masas a favor del cooperativismo de plataforma.

⁵² Una aproximación a las legislaciones europeas puede verse en CRACOGNA, D./FICI, A./HENRÿ, H., *International Handbook of Cooperative Law*, Ed. Springer, Heidelberg, 2013.

⁵³ QUINTANA COCOLINA, C., and Cooperatives Europe's team, *The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2015*, April 2016.

⁵⁴ Dictamen 2014/C 177/01, de 21 y 22 de enero, del Pleno del Comité Económico y Social Europeo sobre "Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI".

⁵⁵ Según el Dictamen, el movimiento cooperativo puede fortalecer las iniciativas, proactiva y reactivamente, y alberga en su tejido redes de consumo colaborativo o participativo que pueden resultar simbióticos para sus objetivos respectivos (SALCEDO AZNAL, A., "Cooperativismo 3.0". 100 años de cooperativismo de consumidores y usuarios: historia y futuro" UNCCUE, 2013, pp. 65-68). Las cooperativas de consumo y las llamadas cooperativas de kilómetro cero (cooperativas de productos o actividades relacionadas con la economía local que minimizan el impacto que ocasionan la distribución y el transporte a gran distancia) son un exponente de algo que ya es realidad.

⁵⁶ COR-2015-02698-00-00-AC-TRA (EN), Dictamen del Pleno del Comité de las Regiones de 3 y 4 de diciembre de 2015 sobre "*La dimensión local y regional de la economía colaborativa*", apartado I.2.

⁵⁷ COR-2015-02698-00-00-AC-TRA (EN), *cit.*, apartado I.23.

Aún así, las instituciones europeas no han explorado por el momento las posibilidades que pueda ofrecer la interacción entre la economía colaborativa y las cooperativas, ni que la forma social cooperativa pueda servir para mitigar los riesgos asociados a la economía colaborativa⁵⁸. Estas opciones han sido analizadas, sin embargo, en dos estudios recientes surgidos de entidades privadas. El primero de ellos (2015) fue el promovido en Italia de forma conjunta entre la Fundación Unipolis y Legacoop - coordinado por la agencia LAMA-, y explora las posibles convergencias entre cooperativas y las prácticas de la economía colaborativa⁵⁹; el segundo (2016), ha sido impulsado por LAMA y Cooperatives Europe, y en él los autores llevan a cabo una reflexión similar pero a nivel europeo⁶⁰.

B) Estudio de la Fundación Unipolis

El estudio de la Fundación Unipolis, tras repasar el concepto de economía colaborativa como fenómeno emergente y revisar los elementos que lo integran, se detiene en describir el estado de la economía colaborativa en Europa y en Italia en el marco del debate actual sobre esta realidad y sus deficiencias. Esta introducción ofrece a los autores las herramientas necesarias para confrontar el movimiento cooperativo con la economía colaborativa e identificar tanto las zonas comunes entre ambos fenómenos -tan dispares y poco comparables- como las más profundas divergencias. El contraste se realiza entre el modelo de colaboración que se da en las plataformas colaborativas y el propio de las cooperativas, el papel que juega la tecnología en ambos mundos, cómo se construyen las relaciones en la economía colaborativa y en la empresa cooperativa, cuál es el modelo de gobernanza imperante en uno y otro sistema y cuáles son los objetivos, valores y nuevos retos de cada fenómeno en cuanto a colaboración y representación institucional. Se constata la imposibilidad de comparar las dimensiones de ambos sectores en el mercado italiano, se reflexiona sobre la competencia que pueda existir entre el modelo colaborativo en algunos sectores, como el del taxi, y la influencia que aquél ha ejercido en este, y se buscan casos emergentes de plataformas que han adoptado la forma cooperativa y de cooperativas que han adoptado modelos reconducibles a los propios de la economía colaborativa, encontrándose ejemplos en diversos sectores (consumo, alojamiento, transporte, crédito, iniciativa social, etc.).

El estudio finaliza señalando los aspectos en los que la economía colaborativa puede aportar innovación y cambio a la cooperación: nueva concepción de la mutualidad, la doble condición del socio como productor y usuario, la conexión entre sujetos geográficamente distribuidos, la colaboración entre empresas y no sólo entre sujetos, innovar en los modelos de negocios, aprovechar la innovación digital para reforzar la transparencia, el control y el seguimiento de los servicios ofertados, promover nuevas formas de relación y de interacción social, utilizar la tecnología para facilitar la participación de los socios, y, finalmente, proponer un modelo cooperativo de propiedad y de gestión de las plataformas que lleve consigo las ventajas de la cooperación y al mismo tiempo se adapte al nuevo contexto de mercado.

⁵⁸ COMO, E./MATHIS, A./TOGNETTI, M./RAPISARDI, A., "Cooperative platforms in European landscape", *cit.*, p. 7. Los autores citan los siguientes trabajos; DE GROEN, W. P./MASELLI, I., "The Impact of the Collaborative Economy on the Labour Market", *CEPS Special Report*, nº 138, 2016. Available at: <https://www.ceps.eu/publications/impact-collaborative-economy-labour-market>; GOUDIN, P., *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy – Economic Social and Legal Challenges and Opportunities*, *European Parliamentary Research Service*, 2016. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU\(2016\)558777_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf); CODAGNONE C./ABADIE F./BIAGI F., "The Future of Work in the 'Sharing Economy'. Market Efficiency and Equitable Opportunities or Unfair Precarisation?", *Institute for Prospective Technological Studies*, 2016, JRC Science for Policy Report EUR 27913 EN, doi:10.2791/431485.

⁵⁹ AA.VV., *Dalla Sharing Economy all'Economia Collaborativa*, *cit.* El estudio fue coordinado por la agencia LAMA, una consultora cooperativa (www.agenzialama.eu).

⁶⁰ COMO, E./MATHIS, A./TOGNETTI, M./RAPISARDI, A., "Cooperative platforms in European landscape", *cit.*

C) Estudio de Cooperatives Europe

El estudio de la agencia LAMA y de Cooperatives Europe⁶¹, por su parte, ha visto la luz en forma de artículo titulado "*Cooperative platforms in a european landscape: an exploratory study*". En él se reconoce que el desarrollo en Europa de la idea de las plataformas cooperativas ha tenido lugar gracias a la divulgación de los trabajos de Scholz y Schneider, pero se advierte que el debate se ha centrado principalmente en la necesidad de democratizar las plataformas colaborativas existentes o fomentar la creación de plataformas más democráticas y no tanto en cómo la economía colaborativa puede transformar los modelos de negocio cooperativos actuales, o como las cooperativas tradicionales pueden desarrollar nuevos modelos colaborativos según sus específicas necesidades de innovación. La atención del estudio se centra, entonces, en el surgimiento de innovaciones colaborativas desde el interior del movimiento cooperativo; en cómo las cooperativas pueden incorporar los nuevos elementos del modelo de economía colaborativa sin perder sus rasgos distintivos y sus principios. Con esa premisa se han detectado 38 experiencias que corresponden a once países europeos; experiencias diversas que evidencian los diferentes modos en que las cooperativas pueden usar y adaptar los principios de la economía colaborativa para desarrollar sus propios proyectos y negocios. No obstante, no todos son supuestos de plataformas cooperativas; algunos son sólo de cooperativas digitales, es decir, que han creado un espacio online donde sus socios (o usuarios) pueden intercambiar recursos o realizar algún tipo de colaboración horizontal.

Las plataformas cooperativas detectadas son por lo general de pequeño tamaño, operan a nivel local, tienen un reducido número de usuarios y pertenecen a sectores diversos⁶²; las de *crowdfunding*, por ejemplo, tienen por objeto ayudar al nacimiento de nuevas cooperativas digitales y están promovidas directamente por cooperativas o por consorcios cooperativos y asociaciones representativas⁶³. Por su parte, los proyectos digitales que no son plataformas, tienden a dar un diferente uso a la tecnología: para involucrar a personas en proyectos sociales que entrañan modos de compartir pero que no son *peer-to-peer*⁶⁴; o para implementar prácticas colaborativas en los sistemas internos de gobernanza⁶⁵. Finalmente, están las iniciativas que no son tecnológicas pero sí colaborativas o de *coworking*, que muestran el interés de las cooperativas por brindar oportunidades para estar "físicamente juntos". El estudio ha permitido también identificar proyectos de economía colaborativa desarrollados por cooperativas para mejorar las relaciones B2B⁶⁶. La mayoría de los casos se corresponden con *startups* que han nacido en el seno del movimiento de la economía colaborativa; tan sólo algunos tienen por protagonistas a cooperativas preexistentes que han desarrollado proyectos de economía colaborativa. Y en cuanto a los usuarios, la tendencia es a admitir no sólo a los propios socios o socios de otras cooperativas sino a abrir los proyectos al público en general.

Son varias las oportunidades que surgen de la aplicación de los principios y herramientas de la economía colaborativa a las empresas cooperativas, y en todas

⁶¹ *Cooperatives Europe* es una organización representativa a la que están asociadas cooperativas procedentes de 33 países europeos (<https://coopseurope.coop>).

⁶² Plataformas de *car sharing* como Partago (belga) o Som Mobilitat (española), de servicios como Wehelpen (austriaca) o La Spesa (italiana), de turismo experimental como Piacere Milano (italiana), o de alimentos como S-cambia, entre otras.

⁶³ La plataforma cooperative de crowdfunding francesa Jefinanceunprojetcoopératif, o la británica Microgenius.

⁶⁴ V.gr., la cooperative italiana Camelot, que usa una plataforma digital para reclutar familias que quieran alojar refugiados en sus casas (proyecto Vesta).

⁶⁵ Cooperativas que usan herramientas como Loomio o Backfeed; o la plataforma comunitaria de Flora Royal Holland cooperative.

⁶⁶ El ejemplo es la francesa France Barter.

ellas el elemento clave es la innovación digital. Gracias a ella las cooperativas podrían: a) desarrollar plataformas cooperativas para llevar a cabo diferentes tipos de colaboración y de intercambio entre pares; b) usar las nuevas herramientas de gobernanza colaborativa para mejorar sus procesos internos y para incrementar o mejorar el empoderamiento de sus miembros; c) desarrollar nuevos modelos de gestión sostenible de recursos; d) ver en la producción colaborativa y en el *open manufacturing movement* una inspiración para nuevos modos de distribución; y e) desarrollar plataformas para la colaboración y el intercambio entre cooperativas.

No obstante, según los autores del estudio son muchas las barreras para que la implementación apuntada pueda producirse. Una de ellas es la dificultad de las cooperativas ya establecidas para incorporar y desarrollar este tipo de innovación, algo que resulta más sencillo para las cooperativas jóvenes, por lo que hay que promover la creación de nuevas cooperativas surgidas ya bajo la lógica innovadora. Otra tiene que ver con la falta de instrumentos para atraer capital e inversiones a largo plazo, lo que ralentiza la innovación y sitúa a las cooperativas en desventaja con respecto a sus competidoras capitalistas. Otro obstáculo viene motivado por la tendencia a crear cooperativas locales, de reducida dimensión, insuficientemente conectadas y arraigadas en el territorio, lo que contrasta con el carácter global de la economía colaborativa. Finalmente, resulta difícil copiar las ideas y modelos de la economía colaborativa sin que el resultado sea una réplica exacta de éstos y, por lo tanto, con los mismos errores, no siendo entonces las cooperativas capaces de preservar sus características distintivas.

El estudio concluye con una llamada a las instituciones europeas para que consideren el papel que puede jugar la forma social cooperativa en el mercado de la economía colaborativa.

3. Las plataformas con forma cooperativa

Como es sabido, en la economía colaborativa el valor se genera por los proveedores y/o usuarios de las plataformas (*prousers*) quienes, pese a ello, no se ven recompensados. Ese valor queda en manos de las plataformas que, por lo general, son titularidad y están gestionadas por sociedades de capital, de modo que el valor generado por los proveedores y/o usuarios pasa a convertirse en beneficio para los socios. Sin embargo, es posible alterar esta ecuación si la plataforma es propiedad de los *prousers* organizados en cooperativa y es ésta quien la gestiona⁶⁷.

¿Es posible que los conductores interesados en prestar sus servicios de coche con conductor creen una plataforma de *ridesharing* constituyendo una cooperativa de transporte de trabajo asociado? ¿Es factible que quienes deseen alquilar toda o parte de su vivienda de forma temporal conformen una plataforma de *homesharing* creando una cooperativa de servicios? ¿Es viable que un grupo de profesores articulen una plataforma de contenidos académicos a través de una cooperativa de enseñanza? Desde nuestro punto de vista estos y otros proyectos de economía colaborativa pueden revestir la forma de sociedad cooperativa. El elemento disruptivo que aparece en todos ellos es que tanto la actividad cooperativizada de que se trate como el objeto social de la cooperativa se va a desarrollar a través de la plataforma, es decir, a través de la tecnología digital. De este modo, la organización y gestión del negocio

⁶⁷ El término *prouser* es un acrónimo formado por la fusión original de las palabras en inglés *provider* (proveedor) y *user* (usuario). Se utiliza por los autores especializados en economía colaborativa para evidenciar la doble condición que los sujetos ostentan en las plataformas en las que tanto pueden actuar como proveedores de los bienes o servicios como en calidad de usuarios de los mismos. El acrónimo guarda relación con el de *prosumer*, en su día acuñado por Alvin Toffler en su libro *La tercera ola* (1980), derivado de la fusión de las palabras inglesas *producer* (productor) y *consumer* (consumidor), en el marco de un mercado en el que los consumidores estarían involucrados en el diseño y manufactura de los productos.

desde la perspectiva empresarial tendrá en su centro a la plataforma, pero la gestión y gobierno de la sociedad cooperativa se desarrollará por los tradicionales cauces del Derecho de sociedades.

La diferencia entre estas plataformas cooperativas y las plataformas capitalistas reside en la titularidad de la empresa a la que se da origen. Las *start up* surgidas según el modelo de Silicon Valley tienen en su base al grupo de sujetos creadores de la idea de negocio puesta en marcha y desarrollada gracias a la financiación obtenida por cauces tradicionales o innovadores (*business angels, crowdfunding, etc.*) tras verificar la viabilidad del producto, adoptando el grupo la forma social más conveniente a sus intereses dentro de las estructuras capitalistas. Los fundadores de estas empresas no necesitan la plataforma creada para satisfacer sus necesidades socioeconómicas comunes, simplemente han creado un producto que han de vender a proveedores y a usuarios quienes, en realidad, serán los que hagan viable la compañía⁶⁸. En atención a su capacidad de captación de sujetos interesados a ambos lados de la plataforma, el negocio tendrá éxito o no, por lo que precisarán desarrollar sistemas de reputación sólidos, medios de pago fiables, etc., para obtener credibilidad en el mercado digital, obtener una posición sólida en él y disponer de instrumentos competitivos que favorezcan su posición en el mercado respecto de otros. Pero en el negocio así diseñado los beneficios derivados del éxito de la plataforma no repercuten en quienes hacen posible que ésta tenga valor: sin proveedores y sin usuarios la plataforma no existirá; sin buenos proveedores y buenos usuarios la plataforma no podrá lograr una posición en el mercado. Es por ello que algunas plataformas capitalistas han comenzado a articular estrategias de recompensa a sus proveedores y/o usuarios, en el entendimiento de que sin *prousers* no son ni tienen nada. En alguna medida, el poder empieza a deslizarse desde las plataformas a los proveedores, de las manos de unos pocos a las de algunos más⁶⁹.

Si la plataforma es titularidad de la cooperativa el diseño del negocio cambia por completo. Los interesados, esto es, los socios promotores con una necesidad socioeconómica común que satisfacer (conductores, anfitriones, vendedores, creadores, etc.) contratarán los servicios de quienes puedan diseñar técnicamente la plataforma según sus previsiones, al igual que los socios promotores de una cooperativa de viviendas contratan los servicios de una promotora para la construcción de las mismas, o los socios trabajadores compran o alquilan las instalaciones donde radicar su negocio. La plataforma es, pues, el instrumento necesario para el desarrollo del negocio y se integra como cualquier otro activo en el patrimonio de la cooperativa.

En la plataforma cooperativa el valor lo generan los socios-proveedores o los socios-usuarios quienes se verán beneficiados por su esfuerzo gracias a la participación, vía retorno cooperativo, en los resultados prósperos de su actividad⁷⁰. Desde esta perspectiva, la aplicación de los principios y valores propios del cooperativismo

⁶⁸ Señala GANSKY, L. ("Collaborative Economy Companies Need To Start Sharing More Value With The People Who Make Them Valuable", *FastCompany*, December 4th, 2014. Available at: <https://www.fastcoexist.com/3038476/collaborative-economy-companies-need-to-start-sharing-more-value-with-the-people-who-make-them-valuable/>), que la primera oleada de exitosas empresas de economía colaborativa como Uber, Lyft, Quirky, Airbnb, Taskrabbit, RelayRides y 99Designs, se fundaron gracias al *venture capital* y con la atención puesta en los inversores y no en los conductores, anfitriones, creadores o vendedores que hacen viable la compañía.

⁶⁹ Así, por ejemplo, Gett, una nueva plataforma similar a Uber, pretende captar y fidelizar a los conductores pagándoles por cada minuto que estén trabajando, y no por carrera o trayecto. Véase el ejemplo en GANSKY, L., "Collaborative Economy", *cit.*

⁷⁰ ALFARO, J. ("La regulación contractual de Uber con sus conductores", 17-11-2015. Disponible en <http://almacenederecho.org/36791-2/>; *idem*, "Economía colaborativa y teoría de las organizaciones", 5-1-2016. Disponible en <http://almacenederecho.org/economia-colaborativa-y-teoria-de-las-organizaciones/>) aboga por la eficiencia de las formas mutualistas para ostentar la titularidad de las plataformas cooperativas, centrando su atención fundamentalmente en la situación de los conductores de Uber.

permitirá construir y diseñar ese cooperativismo de plataforma al que aludíamos al comienzo de este epígrafe. Los problemas a los que se deba enfrentar una plataforma cooperativa tanto en su creación como en su actuación en el mercado no serán diferentes a los que se enfrenta cualquier cooperativa, especialmente en materia de financiación⁷¹. Sin embargo, la ventaja es la filosofía propia del cooperativismo, que permite hacer verdaderamente colaborativa para proveedores y usuarios la economía colaborativa⁷².

III. CONSIDERACIONES CONCLUSIVAS

La diversa y variada realidad que representa la economía colaborativa requiere un detenido análisis y estudio desde una perspectiva jurídica pues la mayoría de los estudios y trabajos existentes son económicos y tienen como referencia el mercado estadounidense, siendo así que ni la perspectiva abordada ni sus conclusiones pueden trasladarse al marco europeo, habida cuenta la diferente concepción de ambos sistemas.

La Comunicación de la Comisión sobre la *Agenda Europea para la economía colaborativa* resulta un instrumento de mucha utilidad pues proporciona orientaciones sobre cómo aplicar la legislación vigente de la Unión Europea a este dinámico sector en rápida evolución, y aclara cuestiones clave a las que se enfrentan por igual los operadores del mercado y las autoridades públicas. Gracias a este documento de la Unión Europea se puede apreciar cómo la cuestión regulatoria tiene un alcance muy diferente en Europa y en Estados Unidos al quedar claramente definidos en el Derecho Europeo los actores de la economía colaborativa (proveedores, plataformas y usuarios) y las funciones y actividades que cada uno de ellos puede desplegar en este nuevo escenario, disponiendo de instrumentos legales susceptibles de ser aplicados a cada uno de ellos en atención a su posición en las concretas transacciones. Sin embargo, la coincidencia entre los sistemas apuntados se localiza en aquellas materias transversales, como la fiscalidad o las cuestiones laborales, en los que el legislador ha de articular las medidas que resulten oportunas para evitar los fallos del mercado y las desigualdades entre los operadores en el mismo.

Por otro lado, y desde la perspectiva de la titularidad de las plataformas y de la consideración de quienes generan el valor de las mismas, en los últimos años han surgido voces reivindicadoras de la reversión de ese valor hacia los proveedores y los usuarios, habiéndose centrado la atención en la forma social cooperativa como estructura susceptible de agrupar a los generadores de valor y conferirles la propiedad de las plataformas, como medio más colaborativo de hacer economía colaborativa. No obstante, son muchas las dificultades encontradas por los hasta el momento escasos estudios dedicados al cooperativismo de plataforma; aún así se enfatiza que los principios y valores cooperativos son el instrumento idóneo con el que conseguir el empoderamiento de los *prousers*.

⁷¹ SUNDARARAJAN, A. (*The Sharing Economy, cit.*, pp. 199) expone que en Estados Unidos hay formas tradicionales de *crowdfunding* centradas en cooperativas, como Peak Agency u organizaciones como Democracy Collaborative, que conectan a las nacies cooperativas con filántropos, organizaciones sin fin de lucro y fundaciones en sus respectivas áreas.

⁷² El desarrollo del temario así expuesto excedería los límites del presente trabajo, pudiendo dar lugar a un nuevo y exhaustivo trabajo sobre la materia.

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV., *Dalla Sharing Economy all'Economia Collaborativa. L'impatto e le opportunità per il mondo cooperativo*, I Quaderni di Unipolis, Ottobre 2015.
- AA.VV., *Ours to Hack and to Own. The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, (Eds. SCHOLZ, T./SCHNEIDER, N.), October, 2016.
- ALFARO, J., "La regulación contractual de Uber con sus conductores", *Almacén de Derecho*, 17-11-2015. Disponible en <http://almacenederecho.org/36791-2/>
- ALFARO, J., "Economía colaborativa y teoría de las organizaciones", *Almacén de Derecho*, 5-1-2016. Disponible en <http://almacenederecho.org/economia-colaborativa-y-teoria-de-las-organizaciones/>
- BAUWENS, M., "Open Cooperativism for the P2P Age", 2014, June 16 Available at: <https://blog.p2pfoundation.net/open-cooperativism-for-the-p2p-age/2014/06/16>.
- BENKLER, Y., "Sharing Nicely": On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production", 114 *Yale Law Journal* 27, 2004.
- BOTSMAN, R./ROGERS, R., *What´s Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, Ed. Harper Collins, New York, 2010.
- BUCKLAND, H./VAL, E./MURILLO, D., *We share. Who wins?: Unravelling the controversies of the collaborative economy*, ESADE, May, 2016.
- CANNON, B./CHUNG, H., "A framework for designing co-regulation models well-adapted to technology-facilitated Sharing Economies", *Santa Clara High Tech. L.J.*, 2015, pp. 23-96.
- CHASE, R., *Peers Inc.: how people and platforms are inventing the collaborative economy and reinventing capitalism*, Public Affairs, New York, 2015.
- CNMC, *Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*, marzo, 2016. Documento disponible en <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTIIqyWvobVqreR-iApsz1mhxy2y0/edit?pref=2&pli=1>
- COASE, R., "The nature of the firm", *Economica*, Vol. 4 No. 16, 1973, pp. 386-405.
- CODAGNONE, C./BIAGI, F./ABADIE, F., "The Passions and the Interests: Unpacking the 'Sharing Economy'", *JCR SCIENCE FOR POLICY REPORT*, European Commission, 2016 (<https://ec.europa.eu/jrc>).
- COM (2016) 356 final, Bruselas 2.6.2016, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones titulada "Una Agenda Europea para la economía colaborativa".
- COMO, E./BATTISTONI, F., "Economía colaborativa e innovazione nelle imprese cooperative: opportunità emergente e sfide per il futuro", *Rivista Impresa Sociale*, n.6 12/2015,
- COMO, E./MATHIS, A./TOGNETTI, M./RAPISARDI, A., "Cooperative platforms in European landscape: an exploratory study", ISIRC Conference, Glasgow, September 2016, pp. 1-35. Available at: http://www.si-drive.eu/wp-content/uploads/2016/09/Paper_Cooperatives-Collab-Economy_August_2016_FINAL.pdf.
- CONATY, P./BOLLIER, D., "Toward an open co-operativism. A New Social Economy Based on Open Platforms, Co-operative Models and the Commons", 2014. Disponible en: <http://commonstransition.org/toward-an-open-co-operativism/>
- COR-2015-02698-00-00-AC-TRA (EN), Dictamen del Pleno del Comité de las Regiones de 3 y 4 de diciembre de 2015 sobre "La dimensión local y regional de la economía colaborativa".
- CRACOGNA, D./FICI, A./HENRÿ, H., *International Handbook of Cooperative Law*, Ed. Springer, Heidelberg, 2013.

- DEMOCRACY AT WORK INSTITUTE (US Federation of Working Cooperatives), "Moving Past the "Tale of Two Cities": New York City Enacts First Pro-Worker Cooperative City Legislation in the United States", 18-3-2015. Available at: <http://institute.coop/news/moving-past-%E2%80%9Ctale-two-cities%E2%80%9D-new-york-city-enacts-first-pro-worker-cooperative-city>.
- DE STEFANO, V., *The rise of the "just-in-time workforce": on-demand work, crowdwork and labour protection in the "gig-economy"*, International Labour Office, Geneva, 2016.
- Dictamen 2014/C 177/01, de 21 y 22 de enero, del Pleno del Comité Económico y Social Europeo sobre "Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI".
- DOMÉNECH PASCUAL, G., "La regulación de la economía colaborativa", *Revista CEFLEGAL, CEF*, núms. 175-176, agosto/septiembre 2015, pp. 61-104.
- FELSON, M./SPAETH, J., "Community Structure and Collaborative Consumption A Routine Activity Approach", *The American Behavioral Scientist*, Mar/Apr 1978.
- FRAIBERGER, S./SUNDARARAJAN, A., "Peer-to-Peer Rental Markets in the Sharing Economy", (October 6, 2015), *NYU Stern School of Business Research Paper*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2574337> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2574337>, pp. 1-44.
- GANSKY, L., *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*, Portfolio, New York, 2010.
- GANSKY, L., "Collaborative Economy Companies Need To Start Sharing More Value With The People Who Make Them Valuable", *FastCompany*, December 4th, 2014. Available at: <https://www.fastcoexist.com/3038476/collaborative-economy-companies-need-to-start-sharing-more-value-with-the-people-who-make-them-valuable/>
- GORENFLO, N., "How Platform Coops Can Beat Death Stars Like Uber to Create a Real Sharing Economy", November 3, 2015. Available at: <http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>
- HARRIS, K., "Cabby-Owned Taxi Cooperatives on the Rise", 2015. Available in: <http://www.shareable.net/blog/cabby-owned-taxi-cooperatives-on-the-rise>.
- HENTEN, A.H./WINDEKILDE, I.M., "Transaction costs and the sharing economy", *info*, Vol. 18 Iss 1, 2016, pp. 1 – 15. Available at: <http://dx.doi.org/10.1108/info-09-2015-0044>.
- KASSAN, J./ORSI, J., "The Legal Landscape of the Sharing Economy", *Journal of Environmental Law & Litigation*, 2012, pp. 1-11.
- KELLY, K., "Better Than Owning", 21-1-2009, Available at: <http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>
- MEYER, E.L., *The gig economy: is the trend towards non-staff employees good for workers?*, CQ researcher, v. 26, no. 12, 2016.
- MORGAN, B./KUCH, D., "Radical Transactionalism: Legal Consciousness, Diverse Economies, and the Sharing Economy", *Journal of Law and Society*, Vol. 42, n. 4, December 2015, pp. 556-587.
- MULCAHY, D., *The gig economy: the complete guide to getting better work, taking more time off, and financing the life you want*, AMACON, New York, 2016.
- OF-HEARTS, S., *Save, share, simplify: how to use the sharing economy to reduce expenses, build community and design your ideal life*, CreateSpace, 2014.
- ORSI, J., *Practicing law in the sharing economy: helping people build cooperatives, social enterprise, and local sustainable economies*, American Bar Association, 2012.
- ORSI, J., "The Sharing Economy Just Got Real", September 16, 2013. Available at: <http://www.shareable.net/blog/the-sharing-economy-just-got-real>
- OSSA, C., "Economías colaborativas: Regulación y Competencia", *Universidad Externado de Colombia, From the Selected Works of Camilo Ossa*, May 16, 2016, Available at: http://works.bepress.com/camilo_ossa/10/, pp. 1-21.

- PASSONI, A., "Economia delle piattaforme e architettura digitale delle scelte. Appunti sull'alternativa cooperativa", 21-9-2016, pp. 1-8. Disponibile en <http://archiviomarini.sp.unipi.it/692/6/Economia%20delle%20piattaforme%20e%20architettura%20digitale%20delle%20scelte.pdf>
- QING YANG, Y.J., "The Platform Economy and Natural Monopoly: regulating or laissez-faire?" http://www.law.uchicago.edu/files/file/the_platform_economy_and_natural_monopoly_regulating_or_laissez-faire_qingyang.pdf.
- QUINTANA COCOLINA, C., and Cooperatives Europe's team, *The power of cooperation. Cooperatives Europe key figures 2015*, April 2016.
- RAMPELL, C., "What Preschoolers Can Teach Silicon Valley About "Sharing," WASHINGTON POST (May 15, 2014), https://www.washingtonpost.com/opinions/catherine-rampell-paying-for-your-fair-share-in-an-app-based-economy/2014/05/15/007da348-dc66-11e3-8009-71de85b9c527_story.html?utm_term=.790f1b18a63f
- RICHARDSON, L., "Performing the Sharing Economy", *Geoforum* no. 67, 2015, pp. 121-129. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2015.11.004>.
- RIFKIN, J., *The Age of Acces: The New Culture of HyperCapitalism Where All of Life Is A Paid-For Experience*, Tarcher, New York, 2000.
- ROCHET, J./TIROLE, J., "Platform competition in two-sided markets", *Journal of the European Economics Association*, 2003, 1(4), pp. 990-1029.
- SALCEDO AZNAL, A., "Cooperativismo 3.0". 100 años de cooperativismo de consumidores y usuarios: historia y futuro" UNCCUE, 2013, pp. 65-68
- SCHNEIDER, N., "An internet of ownership: democratic design for the online economy", September 7, 2016. Available at: <http://internetofownership.net/2016/09/07/an-article-for-pre-submission-peer-review/>
- SCHOLZ, T., "Platform Cooperativism vs. the Sharing Economy", 2014. Available in: <https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy-2ea737f1b5ad#.muuo2nzvu>
- SCHOLZ, T., *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*, Rosa Luxemburg Stiftung, New York Office, January 2016. Available at: http://www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/scholz_platformcoop_5.9.2016.pdf.
- SCHOR, J.B., "Does the Sharing Economy Increase Inequality Within the Eighty Percent?: Findings from a Qualitative Study of Platform Providers", 2016, pp. 1-41. Available at: http://www.bc.edu/content/dam/files/schools/cas_sites/sociology/pdf/SharingEconomyInequality.pdf.
- SKINNER, C., *Valuweb: how Fintech firms are using Bitcoin Blockchain and mobile technologies to create the internet of values*, Marshall Cavendish, 2016.
- STOKES, K./CLARENCE, E./ANDERSON, L./RINNE, A., *Making sense of the UK collaborative economy*, Nesta, 2014, pp. 1-47.
- SUNDARARAJAN, A., "Peer to Peer Business and the Sharing (Collaborative) Economy: Overview, Economic Effects and Regulatory Issues", 14 January 2014 (*Written testimony for the hearing titled, The Power of Connection: Peer-to-Peer Businesses, held by the Committee on Small Business of the United States House of Representatives, January 15th, 2014*).
- SUNDARARAJAN, A., *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2016.
- WOSSKOW, D., *Unlocking the sharing economy. An independent review*, London, 2014.
- ZALE, K., "Sharing Property", *University of Colorado Law Review*, Vol. 87, 2016, pp. 502-579; *U of Houston Law Center* No. 2015-A-16. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2646825>.