

Revista Internacional y Comparada de

**RELACIONES
LABORALES Y
DERECHO
DEL EMPLEO**

Escuela Internacional de Alta Formación en Relaciones Laborales y de Trabajo de ADAPT

Comité de Gestión Editorial

Alfredo Sánchez-Castañeda (*México*)

Michele Tiraboschi (*Italia*)

Directores Científicos

Mark S. Anner (*Estados Unidos*), Pablo Arellano Ortiz (*Chile*), Lance Compa (*Estados Unidos*), Jesús Cruz Villalón (*España*), Luis Enrique De la Villa Gil (*España*), Jordi Garcia Viña (*España*), Adrián Goldin (*Argentina*), Julio Armando Grisolia (*Argentina*), Óscar Hernández (*Venezuela*), María Patricia Kurczyn Villalobos (*México*), Lourdes Mella Méndez (*España*), Antonio Ojeda Avilés (*España*), Barbara Palli (*Francia*), Juan Raso Delgue (*Uruguay*), Carlos Reynoso Castillo (*México*), Raúl G. Saco Barrios (*Perú*), Alfredo Sánchez-Castañeda (*México*), Malcolm Sargeant (*Reino Unido*), Michele Tiraboschi (*Italia*), Anil Verma (*Canada*), Marcin Wujczyk (*Polonia*)

Comité Evaluador

Henar Alvarez Cuesta (*España*), Fernando Ballester Laguna (*España*), Francisco J. Barba (*España*), Ricardo Barona Betancourt (*Colombia*), Miguel Basterra Hernández (*España*), Esther Carrizosa Prieto (*España*), M^a José Cervilla Garzón (*España*), Juan Escribano Gutiérrez (*España*), Rodrigo Garcia Schwarz (*Brasil*), José Luis Gil y Gil (*España*), Sandra Goldflus (*Uruguay*), Djamil Tony Kahale Carrillo (*España*), Gabriela Mendizábal Bermúdez (*México*), David Montoya Medina (*España*), María Ascensión Morales (*México*), Juan Manuel Moreno Díaz (*España*), Pilar Núñez-Cortés Contreras (*España*), Eleonora G. Peliza (*Argentina*), Salvador Perán Quesada (*España*), María Salas Porras (*España*), José Sánchez Pérez (*España*), Alma Elena Rueda (*México*), Esperanza Macarena Sierra Benítez (*España*), Carmen Viqueira Pérez (*España*)

Comité de Redacción

Omar Ernesto Castro Güiza (*Colombia*), Maria Alejandra Chacon Ospina (*Colombia*), Silvia Fernández Martínez (*España*), Paulina Galicia (*México*), Noemi Monroy (*México*), Juan Pablo Mugnolo (*Argentina*), Lavinia Serrani (*Italia*), Carmen Solís Prieto (*España*), Marcela Vigna (*Uruguay*)

Redactor Responsable de la Revisión final de la Revista

Alfredo Sánchez-Castañeda (*México*)

Redactor Responsable de la Gestión Digital

Tomaso Tiraboschi (*ADAPT Technologies*)

La nueva organización empresarial: capitalismo, digitalización y Economía Colaborativa

Juan José PLAZA-ANGULO*

RESUMEN: La Economía Colaborativa ha surgido con el impulso de la tecnológica y el uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación que han dado lugar a un mundo digitalizado. Su evolución ha dado lugar a que los primeros fenómenos colaborativos eminentemente altruista hayan dado paso a la implantación de grandes plataformas digitales de intermediación propiedad de grandes empresas trasnacionales que han generado nuevos modelos de negocio que capitalizan la colaboración de los usuarios y se apropian de las plusvalías de su interacción. A ello se suma la propia naturaleza de estas plataformas que las terminan convirtiendo en monopolios. En este trabajo pretendemos reflexionar sobre la evolución del capitalismo, así como abordar el concepto de Economía Colaborativa en los actuales contextos de digitalización que han impulsado nuevas formas de organización empresarial. Desde nuestro punto de vista, estas nuevas formas no son consecuencia ni de la digitalización ni de la Economía Colaborativa, sino del dominio que ejerce el sistema capitalista sin prácticamente oposición.

Palabras clave: Organización empresarial, capitalismo, digitalización, Economía Colaborativa, precariedad.

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Dominio capitalista: evolución de un sistema económico que no desaparece. 3. Digitalización y control de la Economía Colaborativa. 4. Nuevas formas de organización empresarial. 5. Conclusiones. 6. Bibliografía.

* Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor del Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga.

New Business Organization: Capitalism, Digitalization and Sharing Economy

ABSTRACT: The Sharing Economy has emerged with digital revolution. Its evolution has given rise to the fact that altruistic phenomena have given way to the implementation of digital intermediation platforms. With them, the large transnational companies have generated new business models. Furthermore, they tend to become monopolies. In this work we reflect on the evolution of capitalism and the concept of Sharing Economy that has promoted new forms of business organization. In our opinion, these new forms are not a consequence of either digitalization or Sharing Economy, but of the dominance exercised by the capitalist system without opposition.

Key Words: Business organization, capitalism, digitalization, Sharing Economy, job insecurity.

1. Introducción

La dinámica evolutiva del sistema capitalista nos ha llevado a una sociedad que vive y se desarrolla ligada a los mercados. Este sistema económico se asienta sobre la búsqueda permanente del crecimiento económico, a la par de la desigualdad en la distribución de la riqueza y una mercantilización que se ha ido extendiendo a todas las facetas de la vida. No sólo se ha pretendido, y logrado ampliamente, usurpar parte de las funciones y servicios de los Estados sino que una vez privatizados la mayor parte de los servicios públicos, ya sea de forma directa o indirecta mediante la subcontratación de empresas privadas para su prestación, la voracidad del mercado capitalista continua buscando nuevos nichos de negocio en los que crecer. Así, se llega a la mercantilización de parte de los recursos ligados a la esfera privada de las familias como puede ser la disponibilidad de la vivienda o la que nos resulta más importante, el tiempo de descanso. Los nuevos fenómenos empresariales utilizan hábilmente la compra del tiempo para la realización de actividades que ayudan a lograr “ingresos complementarios” gracias al uso de supuestos “recursos ociosos”. Pero la consecuencia es mayor y estas actividades complementarias se convierten realmente en trabajo precario que abarata los costes de producción con el objetivo de generar mayores plusvalías.

A esta nueva realidad ha contribuido, aunque no es ni la responsable ni la instigadora, la evolución de las TIC y el desarrollo de redes de comunicación. El uso generalizado de estas tecnologías ha impulsado importantes cambios en el modo en el que nos relacionamos y trabajamos. Ante su trascendencia, algunos autores¹ hablan de que nos encontramos ante un nuevo paradigma como el acontecido durante la Revolución Industrial y la invención por parte del capitalismo industrial del mercado de trabajo y, como señaló Gorz², de lo que hoy aún entendemos por trabajo.

En esta misma línea, Aragón³ reconoce que podemos estar ante un nuevo paradigma económico pero, sin embargo, estos cambios tecnológicos que parecen motivarlo no son un fenómeno nuevo por muy diferente o innovador que pueda parecer. A lo largo de la historia las innovaciones tecnológicas se han ido produciendo de forma ininterrumpida pero no han generado en sí mismas revoluciones, sino que más bien el sustrato

¹ Vid. J. RIFKIN, *La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*, Paidós, 2014.

² Vid. A. GORZ, *Metamorfosis del trabajo*, Sistema, 1997.

³ Vid. J. ARAGÓN, *Notas sobre ¿Una nueva revolución industrial? Economía digital y trabajo*, en [Gaceta Sindical – Reflexión y Debate](#), 2016, n. 27, pp. 11-22.

social del cambio es el que ha dado relevancia revolucionaria a tales innovaciones. Por ejemplo, la 1ª Revolución Industrial supuso uno de los mayores procesos de transformación social, económica y tecnológica de la humanidad y, sin duda, la máquina de vapor inventada por James Watt en 1769 es su mayor exponente tecnológico. A pesar de ello, dicha Revolución Industrial no se produce por esta innovación y sus diferentes aplicaciones, sino por otros muchos condicionantes como mínimo de similar trascendencia como puedan ser la Revolución Francesa y su impacto social en toda Europa o el Imperialismo y las disponibilidad prácticamente ilimitada de materias primas.

El uso que hacemos de la tecnología no depende de la capacidad técnica, sino de nuestra voluntad como sociedad. La irrupción de las plataformas digitales a través de Internet como elementos clave de intermediación de los nuevos mercados, integrados bajo el heterogéneo y sugerente paraguas de la *Sharing Economy*, no sólo es posible técnicamente sino que lo es como consecuencia de una sociedad habituada al consumo, necesitada de consumo y ansiosa por consumir con independencia de su nivel de ingresos. Además, estas grandes plataformas de intermediación que se constituyen en sí mismas como mercados no irrumpen cuando la tecnología las ha posibilitado sino cuando la sociedad ha estado preparada para maximizar su uso, cuando nos hemos habituado a las intermediaciones económicas por internet, a pagar con tarjeta, con otros medios como *Paypal*, a confiar en la web, a no preocuparnos por nuestra huella digital ni por nuestros datos, etc.

Ante una sociedad aparentemente preparada los gigantes de la Economía Colaborativa han sabido ofrecer una imagen amable, actual y moderna para que los nuevos hábitos digitales de la población posibiliten que ante una minoración del salario busquemos formas alternativas para mantener nuestro nivel de consumo, o que ante la falta de oportunidades del mercado de trabajo tradicional nos convirtamos en emprendedores o en *freelance* dueños de su propio destino, aunque en realidad el destino esté en manos de grandes empresas que capitalizan el valor de nuestro trabajo⁴.

Pero nada ocurre sin una razón. Cuando hablamos de infinidad de condicionantes las casualidades no existen. Hemos de ser conscientes de que hay una intencionalidad, no es el resultado de un proceso natural de evolución tecnológica, sino que, como ocurrió en la Revolución

⁴ Vid. J.J. PLAZA-ÁNGULO, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, *Nuevo contexto para el trabajo: economía de plataformas y liberalismo económico*, en A. TODOLÍ SIGNES, M. HERNÁNDEZ BEJARANO (dirs.), *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado*, Thomson Reuters Aranzadi, 2018.

Industrial⁵ hay un impulso ideológico de corte capitalista que en la actualidad es respaldado por la oligarquía de Wall Street y los fondos de capital riesgo de Silicon Valley⁶. A este respecto, señala Rodríguez-Piñero⁷, se trata de una estrategia que persigue reducir los costes de producción a costa del volumen de empleo y la precariedad y no de ser flexibles ante la dinamicidad de los entornos actuales.

Si retrocedemos hasta las últimas décadas del siglo XX es fácil comprender la intencionalidad a la que nos referimos. La escuela neoliberal se impone dentro del capitalismo y a su éxito contribuye sin duda el fin de la Guerra Fría y la caída de Muro de Berlín. El fin de los dos bloques deja para occidente un único referente económico impuesto desde Estados Unidos, teorizado por la Escuela de Chicago, impuesto por Reagan y Thatcher, extendido por la globalización económica del mundo y vendido como el único sistema posible por los grandes medios de comunicación y los lobbies norteamericanos.

De la mano del neoliberalismo en los años 80 y 90 del siglo XX el impacto de la globalización y la búsqueda de la flexibilidad del trabajo auspiciada en las recién llegadas TIC comenzó a transformar el empleo⁸ y a debilitar el Estado del Bienestar, a la par que se ha trabajado por construir una sociedad individualista donde la colectividad y las organizaciones colectivas como los sindicatos son demonizadas, y donde la transformación solo tiene un nexo común que es la precariedad y el traslado del mercado a todas las esferas sociales⁹. Se trata, por tanto, de la precariedad como condición impuesta políticamente¹⁰.

El sistema económico capitalista bajo la excusa de dotar de mayor flexibilidad, competitividad y adaptación constante a los cambios a sus empresas lo que hace es generar precariedad en el trabajo con lo que consigue varios de sus objetivos fundamentales: aumentar sus márgenes de beneficio sin necesidad de contrapartida inversora y acabar con la conciencia de clase.

⁵ Vid. K. POLANYI, *La gran transformación*, Ediciones de la Piqueta, 1989, y D.F. NOBLE, *El diseño de Estados Unidos. La ciencia, la tecnología y la aparición del capitalismo monopolístico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.

⁶ Vid. R. RUIZ DE QUEROL, *Los intereses de Wall Street guían la evolución tecnológica*, en *Alternativas Económicas*, 2014, n. 15, pp. 40-41.

⁷ Vid. M. RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, *Gestión privada, contratación temporal y calidad en el empleo*, en *Temas Laborales*, 2016, n. 135, pp. 111-150.

⁸ Vid. E. SANTAMARÍA LÓPEZ, *Jóvenes, crisis y precariedad laboral: una relación demasiado larga y estrecha*, en *Encrucijadas*, 2018, vol. 15.

⁹ Vid. C. LAVAL, P. DARDOT, *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Gedisa, 2013.

¹⁰ Vid. J. BUTLER, *Precarious Life. The Powers of Mourning and Violence*, Verso, 2006.

En definitiva, si observamos la evolución desde 1980 hasta la actualidad, nuestro mercado de trabajo, las características de los puestos de trabajo y las demás características del sistema económico dominante, no se han modificado abruptamente por la irrupción de las TIC, de Internet o de la digitalización, ni siquiera por la Economía Colaborativa, sino que mantiene un patrón de comportamiento que ahonda en los propósitos de la escuela neoliberal con su descentralización productiva, su financiarización de la economía, la mercantilización de todos los bienes y servicios que requiere la sociedad y la imposición del mercado como religión y causa natural.

En este trabajo, pretendemos ofrecer una reflexión sobre estas cuestiones y para ello vamos a analizar el dominio del capitalismo como sistema económico e ideológico y sus características actuales y analizaremos también el concepto de Economía Colaborativa que ha impulsado nuevas formas de organización empresarial. Partimos de la idea de que las nuevas formas de organización empresarial no son consecuencia ni de la digitalización ni de la Economía Colaborativa, sino estrictamente del dominio del sistema capitalista y su capacidad de adaptación, e incluso de transformación de la sociedad para servir a los objetivos de una élite dominante.

2. Dominio capitalista: evolución de un sistema económico que no desaparece

La economía es la ciencia que estudia el reparto de los recursos los cuáles siempre son limitados. La forma en que se distribuyen éstos, junto con la propiedad del capital o de los medios de producción, es lo que da lugar al modelo o sistema económico. Con carácter general existen dos criterios para definir estos sistemas: la propiedad de los medios de producción que puede ser privada o pública y la forma de adoptar las decisiones económicas que puede ser a través del mercado o mediante la planificación¹¹. Actualmente, la sociedad Occidental convive con un sistema capitalista pilotado en las últimas décadas por la escuela Neoliberal. El neoliberalismo es su doctrina y ha llegado a ser prácticamente una religión que califica poco menos que de herejes a quienes nos atrevemos a criticarla públicamente. Esta corriente capitalista surge en la década de 1970 de la mano del economista Milton Friedman y

¹¹ Vid. J.M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, *La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico*, en *eXtoikos*, 2017, n. 19, pp. 3-7.

de la denominada Escuela de Chicago y supone una voraz y agresiva contraposición al keynesianismo dominante durante las décadas posteriores a la II Guerra Mundial y como mesías salvador frente al cada vez más debilitado bloque comunista. Extienden su influencia a partir de 1980 bajo los Gobiernos de Ronald Reagan en USA y Margaret Thatcher en UK irrumpiendo abruptamente en las políticas de la dictadura de Pinochet en Chile y posteriormente en la década de ajustes del continente Sudamericano, para posteriormente extenderse por Europa. Entre sus principales líneas maestras se encuentra la liberalización de la economía y el libre comercio en general, una drástica reducción del gasto público y la intervención del Estado en favor del sector privado, que pasaría a desempeñar las competencias tradicionalmente asumidas por el Estado pero eso sí, sin la desaparición del Estado, agente necesario para garantizar la estabilidad política, militar y policial necesaria que garantice la influencia de los lobbies de poder sobre las decisiones políticas y la sociedad.

Las políticas neoliberales han fomentado una globalización económica cuyo principal propósito ha sido el de extender el control y el dominio sobre los recursos mundiales y sus riquezas de una élite empresarial principalmente norteamericana. El fin de la Guerra Fría con la desintegración de la URSS no sólo supuso un cambio político en el panorama mundial sino que por encima de todo representó la apertura de un gran mercado para las empresas norteamericanas y sus aliados y la desaparición de su antagonista económico. Como señala Rifkin¹², la globalización era una metáfora para encubrir la desregulación y privatización de bienes y servicios públicos bajo el pretexto de una nueva interconexión mundial. Esta interconexión propicia los nuevos procesos de producción de bienes y servicios encuadrados en grandes cadenas internacionales de generación de valor propiedad de un selecto grupo de empresas trasnacionales que controlan el mercado e imponen su poder sobre proveedores, distribuidores, trabajadores y consumidores¹³.

Obviamente la globalización es posible gracias a los nuevos medios de transporte que suponen importantes ahorros en costes y en tiempo y, por supuesto, al desarrollo actual de las TIC y la posibilidad de una comunicación instantánea. La importancia y la trascendencia de la comunicación y la información en los procesos económicos actuales suponen la superación de la Sociedad Industrial hacia una Sociedad del Conocimiento donde la innovación a través del control y uso de la

¹² J. RIFKIN, *op. cit.*

¹³ J. ARAGÓN, *op. cit.*

información y el conocimiento se convierte en el principal motor de desarrollo económico¹⁴. Esta nueva sociedad ha colocado al conocimiento como principal factor productivo, como el principal recurso estratégico para lograr la competitividad y la digitalización de los procesos de producción y de todas las fases de la cadena de intercambio, incluyendo la relación con el resto de agentes económicos (proveedores, Administración, etc.) y, por supuesto, con los clientes. La digitalización ha permitido no únicamente ahorrar en costes de producción sino, principalmente, generar y recabar ingentes cantidades de datos que con su correspondiente tratamiento se convierten en información. Pero el aumento de la producción de conocimiento o la intensificación en su uso, no significa su democratización, sino el nacimiento de una economía basada en él que se caracteriza por un aumento progresivo de su uso en la mayoría de los sectores y la mercantilización del mismo. Las empresas pasan de ser consumidoras de información a generadoras de datos que pueden usar tanto para su provecho como para venderlo.

Además, las economías occidentales continúan la senda de la terciarización de sus actividades con la pérdida de peso del sector industrial que ha dejado de ser el gran protagonista tras la deslocalización y la fiebre de la descentralización productiva, que nacida bajo el argumento de dotar de mayor flexibilidad y mayor margen de respuesta a la empresa frente a la dinamicidad de los mercados ha logrado desplazar el riesgo del emprendimiento hacia el eslabón más frágil de la cadena, el trabajador, tanto en su posición de asalariado como en su posición de autónomo. Tal es así que la precariedad laboral ha inundado nuestra sociedad poniendo de relevancia una realidad cada vez más estructural: los trabajadores pobres. Por primera vez, generaciones enteras observan como el crecimiento del PIB no se traduce en una mejora de sus condiciones laborales ni en una reducción del desempleo. Uno de los supuestos básicos de la teoría económica clásica y del capitalismo no encuentra sustento práctico¹⁵.

Actualmente la situación del mercado de trabajo es heredera de la tendencia flexibilizadora del mismo que nos trajo las ETT o la bendición de la subcontratación para todo. La flexibilidad como recurso y como objetivo ha sido abanderada por las ideologías dominantes. Pero la realidad es que dicha flexibilidad se traduce en aumento de la capacidad o del poder unilateral de los empresarios para adoptar decisiones sobre

¹⁴ Vid. J.J. PLAZA-ANGULO, *La gestión del conocimiento de empresas cooperativas en entornos de economía colaborativa*, en R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *Economía colaborativa... ¿De verdad?*, Laborum, 2018, pp. 141-166.

¹⁵ J. RIFKIN, *op. cit.*

contratación, despido y cambios en las condiciones de trabajo. Esto, unido a los altos índices de desempleo da lugar a un retroceso sin precedentes en los derechos sociales y un avance de la precariedad laboral con salarios a la baja, condiciones de trabajo abusivas, temporalidad, etc. La precariedad se ha convertido en una característica estructural de toda una generación que la acompañará durante toda su vida¹⁶.

A esto sumamos algo que hemos mencionado anteriormente, el capitalismo ha logrado llevar cada aspecto de la vida humana al ámbito económico para transformarlo en mercancía¹⁷. La influencia de las teorías neoliberales ha logrado autoerigirse como doctrina de gobierno global¹⁸ instaurando en la sociedad la mentalidad de que las decisiones políticas deben tomarse pensando únicamente en los criterios de los mercados, como si estos fueran una especie de ser supremo que dicta arbitrariamente la dirección que la sociedad ha de seguir aunque con ello solo se beneficie a una mínima parte de la población. Así, se han legitimado la instauración de mecanismos de supuesta libre competencia, incluso con mayor potestad legal que los Estados, para regular todas las interacciones sociales¹⁹. Supuestamente una mayor liberalización de los mercados fomenta una mejor competencia y aumentará el número de empresas, por lo que es imprescindible continuar trabajando en la dirección de la desregulación. A pesar de ello, y una vez más la práctica contradice claramente las teorías neoliberales, a lo que asistimos en la actualidad es a un proceso de concentración empresarial en todos los sectores dominado por inmensas empresas transnacionales²⁰.

Pero, además, estos gigantes empresariales que dominan el comercio y la economía a nivel mundial por encima de los Estados requieren de todo un ecosistema de pequeñas empresas y trabajadores por cuenta propia para poder desarrollar su actividad y maximizar con la externalización sus beneficios. El panorama ideal dibujado en el inicio del neoliberalismo por Schultz²¹ y Becker²² está más cerca que nunca gracias a la revolución

¹⁶ Vid. A. GENTILE, *Emancipación juvenil en tiempos de crisis. Un diagnóstico para impulsar la inserción laboral y la transición residencial*, Fundación Alternativas, 2013.

¹⁷ J.M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, *op. cit.*

¹⁸ C. LAVAL, P. DARDOT, *op. cit.*

¹⁹ Vid. J. DE RIVERA, Á.J. GORDO LÓPEZ, P. CASSIDY, *La economía colaborativa en la era del capitalismo digital*, en *Redes.Com*, 2017, n. 15, pp. 20-31.

²⁰ Vid. T. HARFORD, *This is the age of the Microsoft and Amazon economy*, en *Financial Times*, 19 mayo 2017.

²¹ Vid. T.W. SCHULTZ, *Investment in Human Capital. The Role of Education and of Research*, Free Press, 1971.

²² Vid. G.S. BECKER, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, en *Journal of Political Economy*, 1962, vol. 70, n. 5, pp. 9-49.

digital y a la irrupción de la denominada *Sharing Economy*, es decir, la mal traducida al castellano Economía Colaborativa, que en realidad es una de las formas que toma el capitalismo de nuestro días y que puede ser denominado también como capitalismo de plataformas²³. Lejos de lo que muchos quieren hacernos pensar, esta revolución digital con su uso intensivo de Internet puede que haya cambiado la forma de producir y prestar servicios, pero mantiene la lógica de acumulación de capital²⁴. Una lógica que lleva a las grandes empresas del mundo digital a caminar hacia la creación de monopolios naturales ya en el corto plazo²⁵. Algunos autores califican este escenario como neo-feudalismo del capitalismo cognitivo²⁶, donde la acumulación de poder concentrado en los gestores de los monopolios digitales se realiza a expensas de los derechos económicos, civiles y digitales de la gran mayoría²⁷. Estos nuevos monopolios con los que convivimos día a día sin prácticamente percatarnos de la esclavitud que generan hacia nuestras vidas (por ejemplo, Amazon, Google, Facebook, etc.) tienen tal capacidad de persuasión gracias a la permanente campaña de marketing a la que estamos expuestos sobre la virtud de esta nueva economía y del emprendimiento.

Los promotores, invisibles para la sociedad, de este fenómeno nos lo presentan como una imparable marea sociocultural²⁸, como una forma de vida moderna y actual que supera al pasado y nos ayuda a olvidar las consecuencias de la crisis y recesión económica de 2007. De hecho, ha sido precisamente tras este hecho temporal cuando su tasa de penetración ha sido mayor. No parece, por tanto casual su irrupción, la cual, además, coincide con el desprestigio de los agentes sociales colectivos como los sindicatos, la gestión política de lo público y los recurrentes mensajes del milagro de los garajes de Silicon Valley gracias al sacrificio individual de sus emprendedores, animándonos a emprender sin destacar en el mensaje lo más importante: sin la inversión multimillonaria de los fondos de

²³ J. DE RIVERA, Á.J. GORDO LÓPEZ, P. CASSIDY, *op. cit.*

²⁴ Vid. M. BIRGILLITO, *La calificación jurídica de los conductores de Uber. ¿Nuevos paradigmas sociales u operaciones de ingeniería jurídica?*, en A. TODOLÍ SIGNES, M. HERNÁNDEZ BEJARANO (dirs.), *op. cit.*

²⁵ Vid. J.B. DELONG, L.H. SUMMERS, *The 'New Economy': Background, Historical Perspective, Questions, and Speculations*, en *Economic Review*, 2001, vol. 86, n. 4, p. 29.

²⁶ Vid. V. KOSTAKIS, M. BAUWENS, *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Palgrave Macmillan, 2014.

²⁷ J. DE RIVERA, Á.J. GORDO LÓPEZ, P. CASSIDY, *op. cit.*

²⁸ Vid. R. BOTSCHAN, R. ROGERS, *What's Mine Is Yours. The Rise of Collaborative Consumption*, HarperCollins, 2010.

capital riesgo de la oligarquía de Wall Street²⁹ el modelo sería insostenible. El mensaje es muy claro y sencillo, el interés individual por encima del colectivo, en todas las facetas de la vida³⁰. En el ámbito empresarial se traslada, gracias a la lógica del microemprendimiento, la responsabilidad del éxito laboral al individuo aislado³¹. A la vez, el modelo de vida nos lleva a alejarnos de la red familiar tradicional de los países del Mediterráneo adornando el mensaje, intentando hacernos creer que somos más libres sin cadenas familiares y moviéndonos permanentemente por motivos laborales. Pero la realidad es que tras estos eslóganes se oculta una segunda intención, además de la primera que es contar con mano de obra fácilmente manipulable: todas las acciones de protección y colaboración de las redes familiares tradicionales pueden ser suplidas por nuevos modelos de negocio: guarderías, ludotecas, limpieza a domicilio, geriátricos, paseadores de mascotas, etc. Todo puede tener un precio. Todo puede ser un mercado y con la digitalización y el uso masivo de dispositivos electrónicos conectados a Internet, el mercado ha llegado a ámbitos de nuestras vidas anteriormente protegidos: nuestros movimientos, hábitos, usos y costumbres pueden ser fuente de datos de extraordinario valor sin esfuerzo alguno para las empresas.

También de la mano de esta digitalización ha llegado la irrupción de la Economía Colaborativa y de sus famosas plataformas digitales, las cuáles generan a su vez nuevos mercados en los que se monetizan prácticas que antes tenían lugar en el ámbito local e informal. Se trata de rentabilizar la capacidad ociosa o infrautilizada de los recursos y bienes que son de nuestra propiedad pero que no usamos³². Estos modelos de negocio incorporan nuevos recursos al sistema de mercado y lo hacen de una forma suficientemente eficiente como para que el proceso de acumulación del capital continúe³³, por lo que mientras que haya proceso de acumulación de capital querrá decir que se fomenta la desigualdad en la asignación de los recursos.

No son pocos los titulares que exaltan esta fase de la economía capitalista como un nuevo fenómeno capaz de revolucionar la economía, dando nuevas oportunidades de trabajo a los miles de desempleados de larga

²⁹ R. RUIZ DE QUEROL, *op. cit.*

³⁰ *Vid.* S.H. LIMA, D.S. LIMA, F.S. ARAÚJO, A.L. LEOCÁDIO, [Materialismo, individualismo y consumo colaborativo en turismo. Una investigación sobre los usuarios de Airbnb en Brasil](#), en [Estudios y Perspectivas en Turismo](#), 2018, vol. 27, n. 1, pp. 24-42.

³¹ J. DE RIVERA, Á.J. GORDO LÓPEZ, P. CASSIDY, *op. cit.*

³² *Idem.*

³³ *Vid.* D. RUSHKOFF, *Throwing Rocks at the Google Bus. How Growth Became the Enemy of Prosperity*, Penguin, 2016.

duración o a los jóvenes que buscan oportunidades laborales³⁴. Sin embargo, no es todo tan idílico y la realidad nos ha mostrado que estas nuevas oportunidades laborales lo que generan es trabajo precario. Sometidos a un elevadísimo nivel de flexibilidad³⁵ hasta extremos similares a los practicados en la época del caciquismo en los ampos de España, donde el jornalero (hoy *freelance*) aguarda en la plaza del pueblo (hoy Internet) sin saber si trabajará y con ello tendrá ingresos, dependiente únicamente de la voluntad del cacique (hoy plataforma digital privada que decide por algoritmos y puntuaciones quién trabaja y quién no)³⁶.

Algunos autores han denominado a estas nuevas formas de trabajo como neotayloristas, las cuáles crean un ejército de trabajadores con estatutos de empleo precarios asociados a riesgos elevados de exclusión social y expuestos a riesgos psicosociales³⁷. Hablamos de trabajadores que representan el retrato del “hombre nuevo” de Laval y Dardot, tal y como cita Formenti³⁸, convencido de ser su propio jefe, dispuesto a aceptar salarios miserables y poco propenso a la lucha colectiva pues no tiene conciencia de colectividad ya que sus iguales son realmente sus competidores. El trabajador dejó hace tiempo de ser proletario para ser clase media, ahora deja de ser trabajador para ser *freelance* y lo hace a pesar de que las relaciones entre los actores implicados no sean distintas a las tradicionales formas de producción fundamentadas en la explotación laboral³⁹.

Por otro lado, aparecen nuevas figuras en las relaciones mercantiles fundamentales para sustentar los nuevos modelos de negocio incluso con un papel estratégico como es el de los prosumidores⁴⁰, acrónimo formado por las palabras productor (también profesional o proveedor) y consumidor. Según Gil⁴¹ la economía de prosumidores incrementa las diferencias sociales y expresa en sí misma la razón neoliberal como nuevo mecanismo de transformación del capital humano en capital económico.

En definitiva, y como dice Birgillito⁴², todos estos nuevos fenómenos no van a superar al sistema capitalista sino que son simplemente una fase más

³⁴ Vid. C. FORMENTI, *Economía colaborativa y lucha de clases*, en F. SIERRA CABALLERO, F. MANIGLIO (coords.), *Capitalismo Financiero y Comunicación*, CIESPAL, 2016, pp. 8-79.

³⁵ M. BIRGILLITO, *op. cit.*

³⁶ J.J. PLAZA-ANGULO, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, *op. cit.*

³⁷ M. BIRGILLITO, *op. cit.*

³⁸ C. FORMENTI, *op. cit.*

³⁹ M. BIRGILLITO, *op. cit.*

⁴⁰ C. FORMENTI, *op. cit.*

⁴¹ Vid. J. GIL GARCÍA, *Desigualdades, límites y posibilidades para la transformación del capital en las economías colaborativas*, en *Redes.Com*, 2017, n. 15, pp. 33-67.

⁴² M. BIRGILLITO, *op. cit.*

del largo camino de este sistema hacia la desregulación bajo la única finalidad de reducir los costes laborales y aumentar en consecuencia los márgenes de beneficio y, por otro lado, generar nuevos mercados que permitan mantener el crecimiento en la generación de riqueza que, paradójicamente, tiende hacia la concentración y la desigualdad.

3. Digitalización y control de la Economía Colaborativa

La presencia de las tecnologías digitales en el día a día de la mayor parte de la población y de las actividades empresariales impulsa a muchos autores a pronosticar que nos encontramos ante un cambio de paradigma económico⁴³, auspiciado por una revolución tecnológica que ha superado a la revolución industrial y que ha transformado las relaciones sociales, económicas y políticas.

Sea como fuere y sin afán de trascendencia, la digitalización en el ámbito empresarial se caracteriza por el uso intensivo de las TIC y otras tecnologías digitales como medio para competir, viniendo de la mano del abaratamiento de sus costes, así como del aumento de sus funciones y de la relativa facilidad de implementación y uso. Dichas circunstancias no afectan únicamente a la parte empresarial u organizacional sino también a los consumidores y usuarios, propiciando un aumento de las relaciones digitales a la hora de adquirir productos, disfrutar o contratar servicios, acceder a información, etc.⁴⁴. Todo esto está propiciando una transformación que se dirige hacia la digitalización de muchas de las actividades y procesos empresariales, bajo el nexo de las TIC y con Internet como elemento central para el desarrollo e implementación de algoritmos, la Inteligencia Artificial, el Internet de las Cosas, la Tecnología Wearable, el Big Data, etc.

La irrupción de estas tecnologías nos lleva a hablar de una transformación digital de las empresas con un marcado impacto a nivel organizativo, individual y social. Esta transformación ha comenzado a ser manifiestamente visible en la medida en que la forma en que nos comunicamos ha evolucionado hacia lo digital, se han extendido nuevas formas de comercialización como el comercio electrónico o han irrumpido como protagonistas las plataformas de intermediación en

⁴³ J. RIFKIN, *op. cit.*

⁴⁴ *Vid.* J.J. PLAZA-ANGULO, A.M. CIRUELA-LORENZO, *El uso de las tic en el cooperativismo agrario: propuesta de un modelo de balance digital cooperativo*, comunicación presentada al XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa, *La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro*, Toledo, 4-5 octubre 2018.

Internet⁴⁵.

La expansión de la conectividad permite llevar la externalización al infinito, facilitando la integración *just in time* de los servicios. Se trata de aplicar al mercado de trabajo el modelo implantado por Toyota en los años ochenta para reducir sus costes y cargar a los proveedores todo el riesgo⁴⁶. Además, la red se convierte en un nuevo mercado de servicios en el que sus consumidores y proveedores interactúan directamente entre ellos en tiempo real, generando nuevas formas de intercambio de servicios y generando un impacto directo sobre la organización empresarial.

Estos nuevos mercados y formas han dado cabida a la irrupción de la Economía Colaborativa sobre la que es difícil establecer un consenso absoluto en torno a su definición. Con carácter general podemos identificarla con la totalidad de relaciones sociales, productivas y/o laborales que se han originado gracias al acceso a Internet y al desarrollo de las TIC. Para Stokes⁴⁷ el matiz está en que estas redes de individuos facilitan el uso de activos ociosos, tales como bienes, tiempo, capacidades, espacios y recursos financieros. Con ella la capacidad de la red desencadena procesos que sustituyen a los viejos intermediarios con nuevas formas de intermediación que fomentan la relación directa entre proveedores y usuarios de un servicio, entre demanda y oferta de trabajo, entre personas que cooperan a distancia, etc.⁴⁸. Se trata de explotar nuevos modelos de negocio que representan una nueva propuesta de valor centrada en facilitar los intercambios y no en una oferta de servicio determinada⁴⁹. Sus principales rasgos distintivos son el necesario uso de Internet, la interconexión en red de personas y/o activos, el acceso al uso de activos tangibles e intangibles desaprovechados, el logro de interacciones significativas, la confianza y el carácter abierto, inclusivo y global⁵⁰.

Sin embargo, el término Economía Colaborativa puede resultar engañoso pues muchas de las empresas que hoy llevan la Economía Colaborativa por bandera no promueven una verdadera colaboración sino un simple intercambio de servicios económicos a cambio de una retribución por los

⁴⁵ *Idem*.

⁴⁶ J.J. PLAZA-ANGULO, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, *op. cit.*

⁴⁷ *Vid.* K. STOKES, E. CLARENCE, L. ANDERSON, A. RINNE, [Making Sense of the UK Collaborative Economy](#), Nesta, 2014.

⁴⁸ C. FORMENTI, *op. cit.*

⁴⁹ *Vid.* F. CASANI, L.A. SANDOVAL HAMÓN, [El desafío de los nuevos modelos de negocio de la economía colaborativa en sectores económicos tradicionales](#), en *Economía Industrial*, 2017, n. 406, pp. 35-44.

⁵⁰ K. STOKES, E. CLARENCE, L. ANDERSON, A. RINNE, *op. cit.*

mismos⁵¹ y en muchos casos ejerciendo la tiranía del monopolio o en el mejor de los casos del oligopolio. De hecho la mayor parte de lo que se conoce como Economía Colaborativa representa simplemente la expansión del capitalismo de plataforma. En ese sentido, Belk⁵² nos habla de la importancia de distinguir la economía “verdaderamente colaborativa” (*true Sharing Economy*) que es aquella que permite un acceso temporal al bien sin necesidad de satisfacer tasas ni compensaciones y sin que se traspase la propiedad. En esta misma línea, Botsman y Rogers⁵³ entienden la Economía Colaborativa como la construida sobre redes distribuidas de individuos y comunidades conectados que transforma la forma de producir, consumir, financiarse y aprender y lo contrapone a la tradicional basada en instituciones centralizadas y que, sin embargo, son las que dan visualización al fenómeno y se han apropiado de su denominación.

Así, por ejemplo, cuando un portal de Internet, es decir, una plataforma digital, gestiona reservas de hotel, o presta servicios de música o visionado de películas a través de la red, o vende bienes de cualquier tipo ya sea directamente u ofreciendo su web como mercado (*marketplaces*) no puede decirse que, estrictamente, nos encontremos en el ámbito de la Economía Colaborativa, sino únicamente ante un nuevo canal de distribución (online) propio del capitalismo como consecuencia de la revolución tecnológica que hemos vivido en los últimos tiempos⁵⁴. Nos encontraríamos, por tanto, ante la Economía de Plataformas⁵⁵ que supera en la práctica la utópica idea de un consumo colaborativo que maximiza el uso de bienes infrautilizados⁵⁶ y otros recursos y habilidades ociosas.

Si ampliamos la perspectiva, podemos afirmar que el consumo colaborativo ha existido siempre⁵⁷. Siempre se ha compartido vehículo

⁵¹ Vid. M. COBACHO GONZÁLEZ, [Precariedad laboral en España. Una especial mirada a la economía colaborativa](#), Universidad de Sevilla, 2017.

⁵² Vid. R. BELK, *Sharing*, en *Journal of Consumer Research*, 2010, vol. 36, n. 5, pp. 715-734.

⁵³ R. BOTSMAN, R. ROGERS, *op. cit.*

⁵⁴ Vid. M.J. LUCAS DURÁN, [Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas](#), en *Anuario de la Facultad de Derecho*, 2017, vol. X, pp. 131-172.

⁵⁵ Vid. G.G. PARKER, M.W. VAN ALSTYNE, S.P. CHOUDARY, *Platform Revolution. How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*, Norton, 2016.

⁵⁶ Vid. C. HERRERO SUÁREZ, *La economía colaborativa en el sector del alojamiento turístico. Reflexiones desde la óptica de la competencia desleal*, en L.M. MIRANDA SERRANO, J. PAGADOR LÓPEZ (dirs.), *Retos y tendencias del Derecho de la contratación mercantil*, Marcial Pons, 2017, pp. 146-147.

⁵⁷ Vid. L.M. MIRANDA SERRANO, [Economía colaborativa y competencia desleal: ¿deslealtad por violación de normas a través de la prestación de servicios facilitados por plataformas digitales?](#), en *Revista de Estudios Europeos*, 2017, n. 70, pp. 204-256.

con conocidos o con desconocidos (autostop), siempre se han vendido productos de segunda mano en merados informales pero presenciales (tipo rastro), siempre se ha regalado ropa usada, juguetes, etc. a conocidos que pueden estar interesados en su uso, el alquiler de apartamentos vacacionales existía mucho antes de la llegada de Airbnb, e incluso con mayor antigüedad y tradición, son muchos los lugares del mundo donde se gestiona procomún colaborativo o donde existen prácticas de intercambio de mano de obra (por ejemplo, el “torna peones” en el sur de España⁵⁸). Lo que ha logrado la digitalización es ampliar la extensión y amplitud de estas prácticas y, sobre todo, la mercantilización de todas ellas maximizada por las plataformas, quitando el protagonismo a las iniciativas altruistas o sin ánimo de lucro. Ante las prácticas tradicionales de dar, donar o colaborar en buena vecindad se da la opción de vender dicha ayuda, con lo cual se merma también la cohesión social y se profundiza en la individualización de la sociedad.

En relación a ello, autores como Kessler⁵⁹ señalan que el término original de Economía Colaborativa prácticamente ha desaparecido en detrimento de otros modelos más centrados en facilitar y hacer eficientes las transacciones a través de plataformas digitales con grandes economías de red. Se va perdiendo el discurso de compartir y de bienes infrautilizados y se destaca más la innovación económica y social que representa el incremento de la productividad generado por las nuevas tecnologías⁶⁰.

Para no confundirnos y evitar que otros jueguen a hacerlo, como señala Gómez-Álvarez y Morales⁶¹ «ninguna comunidad basada en los principios de la economía colaborativa puede permitir que traten a miembros de esa misma comunidad (los trabajadores de las plataformas) de diferente forma en que son tratados el resto de miembros. Por tanto, los comportamientos abusivos, permitidos porque no hay relación entre iguales (el dueño de la plataforma impone sus condiciones a los trabajadores), son inadmisibles en procesos de economía colaborativa verdadera». Es decir, que si hablamos de Economía Colaborativa (verdadera) lo hacemos de una

⁵⁸ Práctica llevada a cabo en las tareas agrícolas y consistente en el intercambio de días de trabajo. Los familiares, amigos o conocidos acordaban el trabajar de forma conjunta en las parcelas de ambas partes para ayudarse de este modo en momentos puntuales como la recogida de la cosecha o la siembra. Es decir, se trata de un trueque de tiempo de trabajo por tiempo de trabajo.

⁵⁹ Vid. S. KESSLER, *The “Sharing Economy” Is Dead, and We Killed It*, en *Fast Company*, 14 septiembre 2015.

⁶⁰ F. CASANI, L.A. SANDOVAL HAMÓN, *op. cit.*

⁶¹ Vid. R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, R. MORALES SÁNCHEZ, *Principios ontológicos de la economía colaborativa verdadera*, en R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *op. cit.*, p. 33.

comunidad de iguales abierta a la colaboración, cooperación y que comparte en red mediante sistemas justos que buscan el bien de la comunidad. Y estas actividades suponen un verdadero reto para la economía capitalista tradicional, la cual a través de su propuesta de Economía de Plataformas que generan monopolios y que viene impulsada por una potente inversión financiera y una potente campaña mediática intenta arrinconar a las propuestas más sociales y verdaderamente colaborativas que pasan, para tratar de ganar en entidad y solvencia, por la alternativa del Cooperativismo de Plataformas.

4. Nuevas formas de organización empresarial

Al iniciar este epígrafe tal vez debemos hacernos una clásica y recurrente pregunta: ¿qué fue antes el huevo o la gallina? Si trasponemos la metáfora diríamos: ¿qué fue antes el mercado o la empresa? Es decir, ¿quién condiciona a quién? ¿Es el mercado el que configura la estructura y forma de las empresas o son éstas las que lo hacen con el mercado?

Si atendemos a la teoría clásica sobre los entornos económicos la respuesta es tajante: la empresa debe adaptarse al entorno, el cual no controla, para poder sobrevivir y buscar las ventajas competitivas que se lo permitan. De esta premisa parten los mensajes actuales inclinados hacia la búsqueda constante de una innovación que permita a las empresas diferenciarse junto con una flexibilidad que les permita adaptarse fácilmente a la dinamicidad de los mercados y les suponga, además, un ahorro de sus costes. Sin embargo, podemos asegurar que eso puede ser así con carácter general pero que en determinados sectores y bajo determinadas condiciones la respuesta es justo la contraria: es la empresa la que condiciona al entorno.

En estos casos una empresa es capaz de implantar algo muy similar a un monopolio si consigue dominar la cuota de mercado y convertirse en el principal referente del sector. Esto puede lograrse de diversas formas. Con la irrupción del neoliberalismo hemos presenciado, por ejemplo, como infinidad de empresas públicas que controlaban sectores estratégicos como el de la energía fueron privatizadas dando origen a monopolios privados que marcan el ritmo del sector. Un caso que puede servirnos de ejemplo es el de la energía eléctrica en España donde tras privatizarse el sector se ha convertido en un oligopolio donde la libre competencia realmente no existe y las distribuidoras que intentan competir dependen expresamente de la voluntad de las grandes que se reparte geográficamente el mercado.

No obstante, en la mayoría de sectores lo que suele ocurrir es que determinadas empresas logran generar ventajas arquitectónicas que se caracterizan por la remodelación del sector mediante la modificación de su estructura⁶². Es lo que han logrado hacer empresas como Google con el lanzamiento de Android para no depender de sistemas operativos de otras empresas, Ikea al transferir el montaje de los productos de los fabricantes a los consumidores o Amazon al convertirse en el principal distribuidor y *marketplace* de Occidente.

Obviamente, parece claro, que la Economía Colaborativa ha supuesto un antes y un después en muchos sectores y no exclusivamente en aquellos considerados punteros en el uso de TIC⁶³. Así, se generan nuevos mercados o se logra el acceso a un mayor número de potenciales clientes o usuarios, se crean los mercados multilaterales⁶⁴ o se permite la contratación en tiempo real de servicios bajo demanda.

Además, las nuevas estructuras empresariales nacidas bajo la lógica de las plataformas digitales posibilitan un sustancial aligeramiento de sus estructuras⁶⁵ e incluso les permite tener una dimensión global capaz de gestionar a distancia todas las fases productivas y reducir al máximo el riesgo empresarial. A ello se une la enorme escalabilidad de su modelo que una vez desarrollada la infraestructura el coste marginal de cada nuevo usuario o transacción tiende a cero y los ingresos crecen exponencialmente mientras que los costes lo hacen únicamente de forma aritmética⁶⁶.

El modelo que ponen en marcha es tan eficiente que, como hemos comentado con anterioridad, termina por controlar los mercados en grandes monopolios digitales estableciéndose esto como objetivo de su actividad. Esto es consecuencia de grandes inversores que persiguen únicamente la obtención de una rentabilidad económica y que se consigue mediante la escalabilidad que nace de copar todo el mercado⁶⁷. Estas empresas suelen poner en práctica estrategias de expansión muy agresivas que no dudan en tirar los precios pues su finalidad es expulsar al competidor del mercado para poder gestionarlo en solitario⁶⁸.

⁶² Vid. R.T. GRANT, *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*, Civitas, 2014.

⁶³ J. ARAGÓN, *op. cit.*

⁶⁴ Vid. J.-C. ROCHET, J. TIROLE, *Platform Competition in Two-Sided Markets*, en *Journal of the European Economic Association*, 2003, vol. 1, n. 4, pp. 990-1029.

⁶⁵ Vid. J.M. GOERLICH, *¿Repensar el derecho del trabajo? Cambios tecnológicos y empleo*, en *Gaceta Sindical – Reflexión y Debate*, 2016, n. 27, pp. 173-189.

⁶⁶ J. DE RIVERA, Á.J. GORDO LÓPEZ, P. CASSIDY, *op. cit.*

⁶⁷ *Idem.*

⁶⁸ Vid. J. DAVIDSON, *Uber Has Pretty Much Destroyed Regular Taxis in San Francisco*, en *Money*, 18 septiembre 2014.

Además, cuánto mayor es el tamaño de la plataforma mayor es el efecto llamada que ejerce. Es decir, cuánto mayor sea el volumen de proveedores mayor será el de usuarios y viceversa, ya que existe un mayor número de opciones y se genera mayor confianza a la vez que se generan un mayor número de interacciones y de opiniones, convirtiéndose en una espiral que fomenta la concentración del número de plataformas⁶⁹ (Plaza-Angulo, 2017). La valoración de la transacción por parte del usuario o cliente es una importante baza para captar nuevos clientes o usuarios pero, a la vez, supone un control de reputación digital cuando lo que estamos valorando es la prestación de un servicio por parte de una persona (de Rivera, 2017) y supone en muchos casos que alguien pueda o no trabajar. Pero el proceso es algo más complejo que una simple escala de puntuación y las plataformas digitales se valen de algoritmos matemáticos para la valoración de sus transacciones, para la selección de sus clientes potenciales, para el conocimiento de los competidores, etc.

El proceso nace cuando se crea una plataforma digital, una web, en la que se conectan quienes ofrecen un bien o servicio y quienes desean acceder a él, estableciendo un mecanismo para poder efectuar la transacción económica vía electrónica e implementando un sistema de reputación digital mediante valoraciones y opiniones⁷⁰. En consecuencia intervienen tres tipos de agentes: los prestadores del servicio o vendedores, los usuarios y clientes y los intermediarios o plataformas digitales⁷¹. A ello hay que añadir en la mayoría de las ocasiones un cuarto agente que es el que da soporte digital y garantiza la seguridad de los pagos a través de la web. Estos agentes interactúan en tres grandes modelos en función de la forma en que se produce el intercambio⁷²:

- modelo *peer-to-peer* (P2P) llamados también (C2C). Los bienes o servicios son compartidos entre particulares y la empresa actúa simplemente como intermediario pudiendo ser el servicio gratuito o no;
- modelo *business-to-consumer* (B2C). La empresa proporciona la

⁶⁹ Vid. J.J. PLAZA-ANGULO, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, *Economía Colaborativa: caracterización y definición del sector*, en J. DÍAZ-CUESTA (coord.), *Proyecciones de la investigación actual universitaria*, Tecnos, 2017, pp. 371-382.

⁷⁰ Vid. R. ALFONSO SÁNCHEZ, *Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social*, en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 2016, n. 88, pp. 231-258.

⁷¹ Vid. M.A. DÍAZ GÓMEZ, *Reflexiones en torno a la responsabilidad de las plataformas electrónicas de economía colaborativa*, en *Revista de Estudios Europeos*, 2017, n. 70, pp. 27-67.

⁷² Vid. C. CODAGNONE, B. MARTENS, *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*, Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper, 2016, n. 1.

- plataforma de intermediación y, además, suministra el bien o servicio;
- modelo *business-to-business* (B2B). Puede tomar la forma de cualquiera de los dos modelos anteriores, con la particularidad de que las partes que interactúan son organizaciones.

Pero las cosas no son tan simples y plataformas como Amazon ya muestran sus modelos mixtos donde desarrollan un papel de intermediario pero también un papel de oferente de productos y servicios. Es decir, no únicamente es una plataforma de intermediación digital a lo que suma el uso de los datos que recopila con su actividad, tanto para el análisis de sus clientes como, y lo que es más importante, para el análisis de los vendedores que usan su plataforma como *marketplace* y con los cuáles mantiene una doble relación: de intermediario y de competidor directo (Amazon es también vendedor).

Como vemos, el funcionamiento de la economía digital difiere de los modelos que para nosotros son tradicionales. A este respecto cabe recordar que lo tradicional para nosotros no tiene más de 40 años y que los sistemas y modelos económicos evolucionan a lo largo del tiempo por lo que nada es ni inmutable ni infalible ni existe una única opción. David Patiño⁷³ nos explica en su trabajo las principales características. Señala el autor que la principal característica de la economía digital son las externalidades de red, que pueden ser tanto directas como indirectas y que enfatiza la importancia de la red, donde es ésta precisamente el elemento crítico del valor que todo usuario adjudica a la plataforma. Así, el efecto de la aglomeración es atraer más usuarios y la plataforma genera valor enlazándolos. Por su parte, las indirectas ocurren cuando un colectivo específico de usuarios se beneficia de interactuar con otro gracias a la plataforma dando pie a los mercados multilaterales y donde una empresa abastece a más de un conjunto de clientes y con productos diferentes. La externalidad indirecta de red se crea al elevarse el número de usuarios en un lado del mercado y su efecto es el incremento de la utilidad o la posibilidad potencial de obtener beneficios más elevados en el otro lado del mercado.

Otra característica de estos mercados es su estructura de precios. Rochet y Tirole⁷⁴ indican que los precios de ambos lados de estos mercados dependen, conjuntamente, de las elasticidades de la demanda y del coste marginal de cada parte. Rysman⁷⁵ apunta que el precio se reduce con la

⁷³ Vid. D. PATIÑO RODRÍGUEZ, *Características de la Economía P2P y reglas para diseñar su tributación*, en R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *op. cit.*, pp. 43-78.

⁷⁴ J.-C. ROCHET, J. TIROLE, *op. cit.*

⁷⁵ Vid. M. RYSMAN, *The Economics of Two-Sided Markets*, en [Journal of Economic Perspectives](#).

elasticidad, pero el efecto es más acuciado en este tipo de mercados de manera que al bajar los precios aumenta el número de compradores y el aumento del número de compradores atrae a un mayor número de vendedores que, a su vez, y para competir entre sí con productos similares deben también volver a bajar los precios. La dinámica puede agravarse con la competencia entre plataformas y generar guerras de precios que hagan que una de ellas pueda acabar llevándose toda la demanda vía externalidad directa de red lo que puede derivar en situaciones de monopolio. Por ejemplo, los gigantes actuales de la venta de dispositivos electrónicos ejercen entre sí un enorme marcaje y son conocidos los equipos de vigilancia de precios de cadenas como Mediamarkt o Carrefour frente a Amazon.

Estas empresas buscan maximizar sus beneficios estableciendo mayores precios en unos lados del mercado que en otros. Es frecuente incluso que la estrategia óptima consista en proveer bienes y servicios a una o más partes del mercado gratis desde el punto de vista monetario, ya que lo que siempre hacen los usuarios es generar datos y/o contenido que atraerá a más usuarios que agrandarán el tamaño de la red haciéndola mucho más valiosa, por lo que la plataforma al final sale como vencedora. Por ejemplo, la política de Amazon respecto de sus clientes “Prime”.

También señala Patiño Rodríguez⁷⁶ a las economías de escala por el lado de la oferta como otra característica presente en la economía digital. Éstas aparecen por la existencia de costes fijos elevados en relación al tamaño del mercado junto con costes variables muy bajos, o incluso nulos. Los costes fijos surgen por los elevados costes de desarrollo de las plataformas y de captación de usuarios. Pero, además, las plataformas digitales también están muy relacionadas con el efecto *lock-in* que hace que para los usuarios cambiar de plataforma tenga un coste elevado debido a la resistencia psicológica y al esfuerzo necesario para acometer el cambio, pero también tiene un componente económico, debido al coste de formación, etc. Otro aspecto a tener presente es el hecho de que muchos bienes y servicios son complementarios lo que hace necesario, por ejemplo, que se tengan que usar dispositivos electrónicos con sistemas compatibles ejerciendo de algún modo el secuestro del usuario.

Otra de las características comunes a este tipo de plataformas digitales es la evasión fiscal o la dificultad de los tradicionales Estados nación para imponer el pago de impuestos por la actividad real que desarrollan dentro de su territorio. Como hemos visto la estructura de las empresas de la

[2009, vol. 23, n. 3](#), pp. 125-143.

⁷⁶ D. PATIÑO RODRÍGUEZ, *op. cit.*

Economía Colaborativa difiere de las tradicionales y lo hacen principalmente por mor de la dispersión geográfica de sus usuarios, tanto oferentes como demandantes, y, sobre todo, por la enorme variabilidad de sus oferentes donde abunda la contratación informal, los autónomos, las empresas... En consecuencia, esta diversidad dificulta la aplicación de los tradicionales esquemas de tributación y hace necesario poner en práctica iniciativas conjuntas a nivel internacional que frenen la elusión fiscal de las grandes trasnacionales⁷⁷. La práctica habitual de estas grandes empresas que dominan el mundo digital de Internet es trasladar la tributación de sus beneficios a países como Irlanda, Holanda o Reino Unido donde disponen de baja o nula tributación sin ser considerados paraísos fiscales. La fiscalidad es la punta de lanza del debate sobre las implicaciones éticas de estos nuevos sistemas de producción, las cuáles parecen estar todas superadas al otorgar, acriticamente, al proceso de digitalización la capacidad de obtener beneficio empresarial a partir de la mejora de la eficiencia de la organización productiva. Es decir, se reconoce todo lo positivo que puedan superar estos procesos en cuanto a la organización empresarial y de la producción pero se obvia por completo su repercusión social y ecológica y se acusa a todos los que podemos ejercer cierta crítica sobre los niveles de explotación que están poniendo en práctica de estar contra el progreso cuando, sin embargo, paradójicamente es la vertiente más conservadora de la política la que respalda el fin económico por encima del bienestar de la sociedad.

Como apunta Aragón⁷⁸ el nuevo escenario que plantea la digitalización está teniendo y tendrá un impacto cada vez mayor en los procesos productivos, en las estrategias empresariales, en la tipología del empleo y en las relaciones sociales. Pero la dirección de estos cambios no es ni única ni aleatoria, sino que depende de los actores implicados y del poder que cada uno de ellos es capaz de desplegar. El uso que podamos hacer de la tecnología depende estrictamente de una voluntad humana y si en la actualidad el dominio neoliberal es aplastante, la dirección en la que se aplican estas innovaciones está más que clara: persigue los mismos objetivos que tras su irrupción en los años ochenta. Así, por ejemplo, el aumento de la flexibilidad que permite el uso de las plataformas digitales para determinadas actividades nos está llevando a la sustitución masiva de trabajados estables por trabajos inestables. Y con ello, además, se logra debilitar a parte de los actores implicados y si se logra también que no veamos a los demás trabajadores como compañeros sino como

⁷⁷ *Idem.*

⁷⁸ J. ARAGON, *op. cit.*

competidores se consigue un debilitamiento mayor pues la desmovilización colectiva nos lleva a una menor sindicación y a una pérdida de poder real. Y el impacto de este tipo de prácticas se ve con ejemplos reales. Por ejemplo, comenta Grant⁷⁹ que «en el sector de las aerolíneas norteamericanas, la no sindicalizada AirTran tenía un salario promedio de 60.863 dólares por empleado en 2007, en comparación con los 87.245 dólares de United (80% sindicada)». Lamentablemente todo este tipo de evidencias son silenciadas y cualquier límite a la capacidad organizativa de la empresa es vista como un atentado contra la eficiencia o la productividad. Por ello, la existencia del salario mínimo interprofesional, de las cotizaciones sociales o de la indemnización por despido, entre otras, son interpretadas como ofensas a los mercados que terminarán por expulsar a los inversores y llevarnos al desastre “comunista”⁸⁰.

Sea como fuere y aunque, como dice Muñoz⁸¹, la precariedad es consustancial al trabajo en el sistema capitalista, en los últimos años parece que nos hemos adentrado en un nivel de no retorno y volver hoy al marco social y laboral previo a 1980 es imposible: la colectividad ha sido sustituida por la conectividad y la competitividad, la cual dificulta los lazos entre iguales. Los nuevos modelos de negocio, todos con nombres anglosajones que funcionan perfectamente como marcas (*startups, freelance, sharing, labs...*), y modalidades postfordistas ligadas al trabajo por proyectos o por obra, o por tareas, o por servicios, o por encargo dan pie dentro de la Economía Colaborativa a la denominada *Gig Economy* que remarca precisamente el carácter contingente del empleo en los procesos económicos actuales⁸². Estas plataformas que ofrecen servicios nos venden que los prestadores realmente de la actividad son “personal independiente” con al finalidad de perseguir la existencia de una relación mercantil y negar la relación laboral. Pero, además, no se les llama proveedores, ni mucho menos trabajadores, se les denomina, una vez más de forma simpática y agradable con palabras sajones como “riders”, “ubers”, etc.

Bajo el argumento de que la especialización de unidades productivas aumenta la eficiencia y dota de flexibilidad a las grandes empresas las

⁷⁹ Vid. R.T. GRANT, *op. cit.*, p. 244.

⁸⁰ Vid. J.J. PLAZA-ANGULO, [Reflexión sobre la competitividad y el desempleo de los jóvenes en España](#), ponencia al congreso internacional *Jóvenes y personas de edad avanzada ante el mercado de trabajo*, Sevilla, 9-10 noviembre 2015.

⁸¹ Vid. D. MUÑOZ-RODRÍGUEZ, A. SANTOS ORTEGA, [Precariedad en la era del trabajo digital](#), en [Recerca – Revista de Pensament i Anàlisi](#), 2019, n. 24 (1), pp. 1-13.

⁸² E. SANTAMARÍA LÓPEZ, *op. cit.*

plataformas digitales ofrecen una reducción considerable de costes que se apoya en la fragmentación del proceso, en recortar costes laborales (salario, cotizaciones, despido...), reducir el tamaño de las plantillas y sus costes fijos, individualizar las relaciones laborales y dificultar la acción sindical. Pero, además, los procesos de externalización propician la competencia de la fuerza subcontratada que da lugar a nuevas reducciones de costes y que incide principalmente en las condiciones laborales de quienes finalmente realizan el trabajo. Ahora las empresas se ahorran salarios, cotizaciones sociales, costes de formación, costes de protección social, vacaciones, etc. y con la garantía de contar con mano de obra cualificada, contrastada y dispuesta a prestar sus servicios con plena disponibilidad y obediencia bajo el temor de que si el cliente no queda satisfecho (realmente es el empleador) el usuario (trabajador) puede perder puntuación dentro de la plataforma y con ello perder opciones de trabajar⁸³. Como dice Trillo⁸⁴ «el esquema de la prestación de trabajo que se desarrolla en el seno de estas relaciones de producción reproduce de forma casi literal aquella que tiene lugar en las relaciones laborales externalizadas, con la diferencia significativa de que el encargo concreto de trabajo no se deduce de un proceso de búsqueda y negociación en el mercado», sino de la aceptación, irremediable, de unas condiciones “laborales” que de no ser aceptadas simplemente impiden que puedas trabajar.

5. Conclusiones

En relativamente poco tiempo el término Economía Colaborativa ha pasado de ser novedoso a ser cotidiano y ha pasado de la esperanza para determinados colectivos sociales y políticos hacia una etiqueta repleta de connotaciones negativas que nos impulsa a hablar incluso de explotación laboral. El sector ha evolucionado rápidamente gracias a los fondos de inversión multimillonarios que han fomentado desde USA las famosas *startups* de contenido tecnológico en una apuesta no sólo económica sino también política por controlar los recursos que nos acercan al poder en el mundo del futuro: el universo digital. Pero no todo queda en el control mundial de los recursos digitales sino que el capitalismo, de la mano de su escuela neoliberal, ha aprovechado las innovaciones tecnológicas para

⁸³ J.J. PLAZA-ANGULO, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, *Nuevo contexto para el trabajo: economía de plataformas y liberalismo económico*, cit.

⁸⁴ Vid. F. TRILLO PÁRRAGA, *Economía digitalizada y relaciones de trabajo*, en *Revista de Derecho Social*, 2016, n. 76, pp. 59-82.

emplearlas en renovar y afianzar sus formas tradicionales de explotación laboral⁸⁵. No podemos olvidar que la tecnología en modo alguno determina el resultado. A pesar de lo que nos indican incesantemente e intentan imponernos, el desarrollo social no está determinado previamente y el uso que le demos a la tecnología y la construcción social que realicemos dependerá de las decisiones colectivas que adoptemos.

Algunos autores nos hablan de que estamos ante una cuarta Revolución Industrial⁸⁶ o ante una nueva etapa del desarrollo histórico del capitalismo donde es cierto que hemos alcanzado máximos de incorporación de conocimiento a la actividad productiva pero en un proceso que ya comenzó con la primera Revolución Industrial y que persigue «reprimir la variedad y variabilidad y la indeterminación del mundo, para conformarlo a las exigencias de la producción»⁸⁷. Es decir, no nos enfrentamos a un nuevo sistema económico per se, sino a la simple evolución del mismo sistema capitalista que sin el freno ni el temor de la opción comunista ha abandonado por completo sus políticas sociales, de corte keynesiano, para abrazar sin pudor alguno las injustas prácticas de explotación capitalistas que consideran a la persona poco más que un recurso productivo al que el mercado debe poner precio sin consideración alguna sobre los derechos humanos.

Esta nueva economía de fuerte componente digital genera incertidumbre de cara al futuro y está relacionada con lo que ya Keynes trató en 1930 cuando pronosticó que los modos de reducir la fuerza humana de trabajo en la economía actual avanzan mucho más rápidamente que las previsiones de utilizar el trabajo excedente en la economía del mañana. Pero, además, autores como el propio Keynes, Leontief, Marx, Ghandi o Heilbroner ya añadieron que el objetivo del capitalismo es capitalizarlo todo y avanzar únicamente hacia la propiedad privada por lo que es cuestión de tiempo la sustitución del trabajo por capital, dando prioridad a los intereses de los capitalistas por encima de los de las personas. Parece claro que en este punto nos encontramos cuando claramente se deteriora las condiciones laborales, se desprotege a los trabajadores, se mercantiliza por completo la relación negando el trabajo por cuenta ajena (no se contrata trabajo, se contrata un servicio), se devalúan los salarios haciendo que las rentas del trabajo tenga año tras año un menor peso en la

⁸⁵ Vid. R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *op. cit.*

⁸⁶ J. RIFKIN, *op. cit.*

⁸⁷ Vid. E. RULLANI, *El capitalismo cognitivo: ¿un déjà-vu?*, en Y. MOULIER BOUTANG, A. CORSANI, M. LAZZARATO, *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Traficantes de Sueños, 2004, p. 100.

economía⁸⁸, etc.

Obviamente, tras todo ello existe una ideología que beneficia a una élite minoritaria. Polanyi⁸⁹ nos recordaba que la principal innovación de la Revolución Industrial no fue tecnológica, sino ideológica y, muy probablemente, en la Revolución Digital esté ocurriendo lo mismo. Durante la Revolución Industrial dichos impulsos eran propiciados por lo que Noble⁹⁰ denominó “*robber barons*”, es decir, los banqueros e industriales que dominaron las industrias básicas de la época como la electricidad, el petróleo, la química, etc. Actualmente son los oligarcas de Internet, con el respaldo de las grandes compañías de Wall Street y los fondos de inversión de Silicon Valley . Agentes como Goldman Sachs o Morgan Standley , así como la demagogia de la Singularity University. Toda una arquitectura oculta de gigantes como Facebook, Uber, Airbnb, Google, etc.

Se hace necesario en este contexto que los Estados vuelvan a tomar el timón de la evolución económica o de lo contrario estaremos destruyendo una sociedad con derechos, pues la evolución tecnológica no puede responder a intereses privados e individuales sino que debe responder al interés general. A este respecto se han pronunciado medios tan poco sospechosos de ser tachados de antisistema como *The Economist*⁹¹.

Lamentablemente, por encima del interés general de la sociedad, los Estados parecen haberse olvidado de luchar contra la desigualdad y asisten impasibles ante el avance de estas nuevas prácticas donde las grandes plataformas de intermediación digital han logrado ampliar el ámbito de la economía de mercado implantando nuevos modelos de negocio gracias a la aplicación de las nuevas tecnologías y la influencia de las redes sociales, así como al fruto de campañas de marketing que han popularizado y divinizado sus modelos de negocio a la vez que han convencido de que «el acceso es la nueva propiedad». Cuestión que no puede ser más absurda pues para compartir previamente debemos poseer el bien o el conocimiento como requisito fundamental para insertarnos en ellas y beneficiarnos de su capitalización. Se trata, por tanto, de una tendencia eminentemente de mercado que ha conseguido poner precio a lo que comenzó siendo altruismo comunitario⁹².

⁸⁸ Vid. [La caída del peso económico de las rentas del trabajo](#), en [Nuevatribuna.es](#), 29 enero 2018.

⁸⁹ K. POLANYI, *op. cit.*

⁹⁰ D.F. NOBLE, *op. cit.*

⁹¹ Vid. *The next society*, en *The Economist*, 3 noviembre 2001: «La adaptación a las olas pasadas de progreso se asentó en políticas y respuestas políticas [...]. Los gobiernos harían bien en empezar a hacer cambios antes de enajenar a su gente».

⁹² Vid. E. BENÍTEZ PALMA, *Límites necesarios y urgentes*, en *Alternativas Económicas*, 2015, n.

Estos nuevos modelos de negocio imponen una serie de cambios que afectan especialmente a la organización del trabajo⁹³, ya sea de forma directa (contratando servicios en lugar de trabajadores) o de forma indirecta (empeorando las condiciones laborales de las empresas que ofrecen el servicio como única forma para poder competir vía precios) y que desde nuestro punto de vista hunde sus raíces en los mismos principios que han valido al neoliberalismo para impulsar la externalización de servicios en todos los niveles, tanto organizacionales como geográficos. Hablamos de subcontratación de funciones, trabajo autónomo, trabajo por proyectos, trabajo casual, trabajadores *freelance* capaces de desarrollar microproyectos, *crowd-empleo*, *Gig Economy*, etc. Pero estas fórmulas lo que suponen y pretenden es un aumento de los beneficios a corto plazo y aumentar la desprotección social del trabajador como consecuencia de su desactivación como trabajador miembro de un colectivo con intereses comunes y reducir costes para aumentar el margen de beneficios. Como señalan Plaza-Angulo, Patiño Rodríguez y Gómez-Álvarez Díaz⁹⁴ se trata «de la vuelta a la plaza de cualquier pueblo de Andalucía hace ochenta años cuando los jornaleros ofrecían su fuerza de trabajo cada día en una espera pública mientras el terrateniente elegía quiénes ese día tendrían trabajo; pero eso sí, ahora lo hacemos a través de una plataforma digital».

Por último, otra de las razones que apoyan nuestra tesis de que la ideología es quien determina el devenir de la revolución digital tiene que ver con el pago de los impuestos. Las grandes organizaciones de la *Sharing Economy* intentan evitar el pago de impuestos, minimizando el impacto en sus cuentas mediante la elección de sedes fiscales en países con escasa o nula tributación y facturando cantidades inmensas que no computan a efectos de tributación en los países donde realmente prestan su actividad. Para ello no escatiman en complejos sistemas de ingeniería financiera. Con la evasión de impuestos a nivel global las grandes empresas transnacionales logran dos objetivos: por un lado, aumentar su margen de beneficios a corto plazo y, por otro, aumentar el poder de la élite económica mundial frente a los Estados y frente a la sociedad como colectivo, lo cual es uno de los principales propósitos a largo plazo del sistema económico liberal.

En definitiva, nos encontramos ante una etapa histórica disruptiva en las

31, pp. 42-43.

⁹³ Vid. M. DAGNAUD, *Génération Y. Les jeunes et les réseaux sociaux, de la dérision à la subversion*, Presses de Sciences Po, 2011.

⁹⁴ Vid. J.J. PLAZA-ANGULO, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, *Nuevo contexto para el trabajo: economía de plataformas y liberalismo económico*, cit., p. 60.

que asistimos como testigos y colaboradores necesarios de los cambios en la forma de producir, consumir, e incluso de relacionarnos, aunque la esencia del sistema económico capitalista que es el control de los recursos se mantiene inalterable y, lo que es más preocupante, las elites defensoras y potenciadoras del sistema cada vez logran un mayor poder. Y no se trata de decisiones tecnológicas, sino de decisiones políticas fundamentadas en una ideología específica. Por todo ello, suscribimos la reflexión planteada por Pérez⁹⁵ cuando afirma que la tecnología va a definir únicamente el espacio de lo que es posible, pero crear un entorno y las condiciones de las que todos se beneficien es estrictamente una elección social y política. Como decía aquella célebre pintada en una pared: “mil máquinas jamás podrán hacer una flor”.

6. Bibliografía

ALFONSO SÁNCHEZ R., *Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social*, en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 2016, n. 88, pp. 231-258

ARAGÓN J., *Notas sobre ¿Una nueva revolución industrial? Economía digital y trabajo*, en *Gaceta Sindical – Reflexión y Debate*, 2016, n. 27, pp. 11-22

BECKER G.S., *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, en *Journal of Political Economy*, 1962, vol. 70, n. 5, pp. 9-49

BELK R., *Sharing*, en *Journal of Consumer Research*, 2010, vol. 36, n. 5, pp. 715-734

BENÍTEZ PALMA E., *Límites necesarios y urgentes*, en *Alternativas Económicas*, 2015, n. 31, pp. 42-43

BIRGILLITO M., *La calificación jurídica de los conductores de Uber. ¿Nuevos paradigmas sociales u operaciones de ingeniería jurídica?*, en A. TODOLÍ SIGNES, M. HERNÁNDEZ BEJARANO (dirs.), *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado*, Thomson Reuters Aranzadi, 2018

BOTSMAN R., ROGERS R., *What's Mine Is Yours. The Rise of Collaborative Consumption*, HarperCollins, 2010

BOURDIEU P., *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*, Anagrama, 1999

BUTLER J., *Precarious Life. The Powers of Mourning and Violence*, Verso, 2006

⁹⁵ Vid. C. PÉREZ, *Technical revolutions and financial capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Edward Elgar, 2002.

- CASANI F., SANDOVAL HAMÓN L.A., [*El desafío de los nuevos modelos de negocio de la economía colaborativa en sectores económicos tradicionales*](#), en *Economía Industrial*, 2017, n. 406, pp. 35-44
- CASTEL R., *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, 1997
- COBACHO GONZÁLEZ M., [*Precariedad laboral en España. Una especial mirada a la economía colaborativa*](#), Universidad de Sevilla, 2017
- CODAGNONE C., MARTENS B., [*Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*](#), Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper, 2016, n. 1
- DAGNAUD M., *Génération Y. Les jeunes et les réseaux sociaux, de la dérision à la subversion*, Presses de Sciences Po, 2011
- DAVIDSON J., [*Uber Has Pretty Much Destroyed Regular Taxis in San Francisco*](#), en *Money*, 18 septiembre 2014
- DE RIVERA J., GORDO LÓPEZ Á.J., CASSIDY P., [*La economía colaborativa en la era del capitalismo digital*](#), en *Redes.Com*, 2017, n. 15, pp. 20-31
- DELONG L.H., SUMMERS J.B., [*The 'New Economy': Background, Historical Perspective, Questions, and Speculations*](#), en *Economic Review*, 2001, vol. 86, n. 4, pp. 29-59
- DÍAZ GÓMEZ M.A., [*Reflexiones en torno a la responsabilidad de las plataformas electrónicas de economía colaborativa*](#), en *Revista de Estudios Europeos*, 2017, n. 70, pp. 27-67
- DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ J.M., [*La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico*](#), en *eXtoikos*, 2017, n. 19, pp. 3-7
- FORMENTI C., *Economía colaborativa y lucha de clases*, en F. SIERRA CABALLERO, F. MANIGLIO (coords.), *Capitalismo Financiero y Comunicación*, CIESPAL, 2016
- GENTILE A., [*Emancipación juvenil en tiempos de crisis. Un diagnóstico para impulsar la inserción laboral y la transición residencial*](#), Fundación Alternativas, 2013
- GIL GARCÍA J., [*Desigualdades, límites y posibilidades para la transformación del capital en las economías colaborativas*](#), en *Redes.Com*, 2017, n. 15, pp. 33-67
- GOERLICH J.M., [*¿Repensar el derecho del trabajo? Cambios tecnológicos y empleo*](#), en *Gaceta Sindical – Reflexión y Debate*, 2016, n. 27, pp. 173-189
- GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ R., MORALES SÁNCHEZ R., *Principios ontológicos de la economía colaborativa verdadera*, en R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *Economía colaborativa... ¿De verdad?*, Laborum, 2018
- GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ R., PATIÑO RODRÍGUEZ D., PLAZA-ANGULO J.J. (dirs.), *Economía colaborativa... ¿De verdad?*, Laborum, 2018
- GORZ A., *Metamorfosis del trabajo*, Sistema, 1997

- GRANT R.T., *Dirección estratégica. Conceptos, técnicas y aplicaciones*, Civitas, 2014
- HARFORD T., *This is the age of the Microsoft and Amazon economy*, en *Financial Times*, 19 mayo 2017
- HERRERO SUÁREZ C., *La economía colaborativa en el sector del alojamiento turístico. Reflexiones desde la óptica de la competencia desleal*, en L.M. MIRANDA SERRANO, J. PAGADOR LÓPEZ (dirs.), *Retos y tendencias del Derecho de la contratación mercantil*, Marcial Pons, 2017
- KESSLER S., [*The “Sharing Economy” Is Dead, and We Killed It*](#), en [*Fast Company*](#), 14 septiembre 2015
- KOSTAKIS V., BAUWENS M., *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Palgrave Macmillan, 2014
- [*La caída del peso económico de las rentas del trabajo*](#), en [*Nuevatribuna.es*](#), 29 enero 2018
- LAVAL C., DARDOT P., *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Gedisa, 2013
- LIMA S.H., LIMA D.S., ARAÚJO F.S., LEOCÁDIO A.L., [*Materialismo, individualismo y consumo colaborativo en turismo. Una investigación sobre los usuarios de Airbnb en Brasil*](#), en [*Estudios y Perspectivas en Turismo*](#), 2018, vol. 27, n. 1, pp. 24-42
- LUCAS DURÁN M.J., [*Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas*](#), en *Anuario de la Facultad de Derecho*, 2017, vol. X, pp. 131-172
- MIRANDA SERRANO L.M., [*Economía colaborativa y competencia desleal: ¿deslealtad por violación de normas a través de la prestación de servicios facilitados por plataformas digitales?*](#), en *Revista de Estudios Europeos*, 2017, n. 70, pp. 204-256
- MUÑOZ-RODRÍGUEZ D., SANTOS ORTEGA A., [*Precariedad en la era del trabajo digital*](#), en [*Recerca – Revista de Pensament i Anàlisi*](#), 2019, n. 24 (1), pp. 1-13
- NEILSON B., ROSSITER N., *Precarity as a Political Concept, or, Fordism as Exception*, en *Theory, Culture & Society*, 2008, vol. 25, n. 7-8, pp. 51-72
- NOBLE D.F., *El diseño de Estados Unidos. La ciencia, la tecnología y la aparición del capitalismo monopolístico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987
- PARKER G.G., VAN ALSTYNE M.W., CHOUDARY S.P., *Platform Revolution. How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*, Norton, 2016
- PATIÑO RODRÍGUEZ D., *Características de la Economía P2P y reglas para diseñar su tributación*, en R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *Economía colaborativa... ¿De verdad?*, Laborum, 2018
- PÉREZ C., *Technical revolutions and financial capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Edward Elgar, 2002

PLAZA-ANGULO J.J., *La gestión del conocimiento de empresas cooperativas en entornos de economía colaborativa*, en R. GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, D. PATIÑO RODRÍGUEZ, J.J. PLAZA-ANGULO (dirs.), *Economía colaborativa... ¿De verdad?*, Laborum, 2018

PLAZA-ANGULO J.J., [Reflexión sobre la competitividad y el desempleo de los jóvenes en España](#), ponencia al congreso internacional *Jóvenes y personas de edad avanzada ante el mercado de trabajo*, Sevilla, 9-10 noviembre 2015

PLAZA-ANGULO J.J., CIRUELA-LORENZO A.M., *El uso de las tic en el cooperativismo agrario: propuesta de un modelo de balance digital cooperativo*, comunicación presentada al XVII Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa, *La Economía Social: transformaciones recientes, tendencias y retos de futuro*, Toledo, 4-5 octubre 2018

PLAZA-ANGULO J.J., PATIÑO RODRÍGUEZ D., GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ R., *Nuevo contexto para el trabajo: economía de plataformas y liberalismo económico*, en A. TODOLÍ SIGNES, M. HERNÁNDEZ BEJARANO (dirs.), *Trabajo en Plataformas Digitales: innovación, Derecho y mercado*, Thomson Reuters Aranzadi, 2018

PLAZA-ANGULO J.J., PATIÑO RODRÍGUEZ D., GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ R., *Economía Colaborativa: caracterización y definición del sector*, en J. DÍAZ-CUESTA (coord.), *Proyecciones de la investigación actual universitaria*, Tecnos, 2017

POLANYI K., *La gran transformación*, Ediciones de la Piqueta, 1989

RIFKIN J., *La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*, Paidós, 2014

ROCHET J.-C., TIROLE J., *Platform Competition in Two-Sided Markets*, en *Journal of the European Economic Association*, 2003, vol. 1, n. 4, pp. 990-1029

RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO M., [Gestión privada, contratación temporal y calidad en el empleo](#), en *Temas Laborales*, 2016, n. 135, pp. 111-150

RUIZ DE QUEROL R., *Los intereses de Wall Street guían la evolución tecnológica*, en *Alternativas Económicas*, 2014, n. 15, pp. 40-41

RULLANI E., *El capitalismo cognitivo: ¿un déjà-vu?*, en Y. MOULIER BOUTANG, A. CORSANI, M. LAZZARATO, *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Traficantes de Sueños, 2004

RUSHKOFF D., *Throwing Rocks at the Google Bus. How Growth Became the Enemy of Prosperity*, Penguin, 2016

RYSMAN M., [The Economics of Two-Sided Markets](#), en *Journal of Economic Perspectives*, 2009, vol. 23, n. 3, pp. 125-143

SANTAMARÍA LÓPEZ E., [Jóvenes, crisis y precariedad laboral: una relación demasiado larga y estrecha](#), en *Encrucijadas*, 2018, vol. 15

SCHULTZ T.W., *Investment in Human Capital. The Role of Education and of Research*, Free Press, 1971

STOKES K., CLARENCE E., ANDERSON L., RINNE A., [*Making Sense of the UK Collaborative Economy*](#), Nesta, 2014

The next society, en *The Economist*, 3 noviembre 2001

TRILLO PÁRRAGA F., *Economía digitalizada y relaciones de trabajo*, en *Revista de Derecho Social*, 2016, n. 76, pp. 59-82

Red Internacional de ADAPT



ADAPT es una Asociación italiana sin ánimo de lucro fundada por Marco Biagi en el año 2000 para promover, desde una perspectiva internacional y comparada, estudios e investigaciones en el campo del derecho del trabajo y las relaciones laborales con el fin de fomentar una nueva forma de “hacer universidad”. Estableciendo relaciones estables e intercambios entre centros de enseñanza superior, asociaciones civiles, fundaciones, instituciones, sindicatos y empresas. En colaboración con el DEAL – Centro de Estudios Internacionales y Comparados del Departamento de Economía Marco Biagi (Universidad de Módena y Reggio Emilia, Italia), ADAPT ha promovido la institución de una Escuela de Alta formación en Relaciones Laborales y de Trabajo, hoy acreditada a nivel internacional como centro de excelencia para la investigación, el estudio y la formación en el área de las relaciones laborales y el trabajo. Informaciones adicionales en el sitio www.adapt.it.

Para más informaciones sobre la Revista Electrónica y para presentar un artículo, envíe un correo a redaccion@adaptinternacional.it



ADAPTInternacional.it

Construyendo juntos el futuro del trabajo