

Sphera Publica

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA COMUNICACIÓN

sphera.ucam.edu

ISSN: 1576-4192 • Número 17 • Vol. I • Año 2017 • pp. 64-80

¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social?

Almudena Vicente, **Universidad Católica de Murcia (España)**
avicente@ucam.edu

María Concepción Parra, **Universidad Católica de Murcia (España)**
mcparra@ucam.edu

María Pilar Flores, **Universidad Católica de Murcia (España)**
pflores@ucam.edu

Recibido: 13/12/2016 • Aceptado: 23/02/2017 • Publicado: 25/07/2017

Cómo citar este artículo: Vicente, A., Parra, M. C. y Flores, M. P. (2017). ¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social? *Sphera Publica*, 1 (17), 64-80.

RESUMEN

El concepto de Economía Social se encuentra consolidado y comúnmente aceptado en el ámbito académico e, incluso, regulatorio y tradicionalmente da cabida a tres grandes modelos empresariales: cooperativas, mutualidades y asociaciones. Derivados de la reciente crisis económica y financiera mundial, están surgiendo modelos económicos de nueva generación, aglutinados bajo el término *Nueva Economía*. Entre ellos está la llamada Economía Colaborativa, que, si bien no goza aún de una conceptualización sólida, podría definirse como un modelo socioeconómico basado en el intercambio de bienes y servicios entre iguales, habitualmente mediante Internet y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. El objetivo de este trabajo es presentar los conceptos de ambos modelos económicos, para después analizar y establecer los posibles paralelismos entre ciertas prácticas de Economía Colaborativa y algunas formas de Economía Social, y en concreto las sociedades cooperativas.

PALABRAS CLAVE

Nueva Economía, Economía Colaborativa, Economía Social, Consumo Colaborativo, cooperativismo, emprendimiento, Sistemas P2P.

Is Collaborative Economy a 2.0 version of the Social Economy?

Almudena Vicente, **Universidad Católica de Murcia (España)**
avicente@ucam.edu
María Concepción Parra, **Universidad Católica de Murcia (España)**
mcparra@ucam.edu
María Pilar Flores, **Universidad Católica de Murcia (España)**
pflores@ucam.edu

Received: 13/12/2016 • **Accepted:** 23/02/2017 • **Published:** 25/07/2017

How to reference this paper: Vicente, A., Parra, M. C. y Flores, M. P. (2017). ¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social? *Sphera Publica*, 1 (17), 64-80.

ABSTRACT

The Social Economy concept finds itself consolidated and commonly accepted in the academic ambit, and even in the legal one too, and it traditionally embraces three big business models: cooperative societies, mutualities and associations. These business structures give priority to their stakeholders interests over the market interests, they set up in a democratic and equal way, and they base themselves in the participative exchange of their members. On the other hand, coming from the recent world economic and financial crisis, new generation business models are emerging, united under the term *New Economy*. Among these new models we can find the Sharing Economy, which is not hard conceptualized, but it could be defined as a socioeconomic model based in peer-to-peer exchange of assets and services, usually over the Internet and the information and communication new technologies. Never mind the novel and disruptive Sharing Economy character, it does look, in some ways, like the structures of Social Economy. The aim of this communication is to present the concepts of both economic models, in order to continue analysing and establishing the possible similarities between certain Sharing Economy practices and some Social Economy forms, and the cooperative societies in particular.

KEY WORDS

New economy, Collaborative economy, social economy, collaborative consumption, cooperativism, entrepreneurship, P2P.

INTRODUCCIÓN

El escenario de recesión surgido de la reciente crisis económica y financiera mundial, sumado al agotamiento de actual sistema de producción y consumo occidental, así como a la sobreexplotación de las fuentes de materias primas y energía no-renovables, han puesto de manifiesto la aparente necesidad de abordar modos distintos de crecer económicamente, generar riqueza y crear empleo; y hacerlo desde perspectivas más integrales, sostenibles y de planteamientos medio/largo-placistas, o cuando menos menor condicionadas a la volatilidad de los mercados.

Diversos organismos, autoridades e instituciones están poniendo las miras en formas de economía que sintetizan las claves reseñadas. Así el Papa Francisco (2015), establece en la encíclica papal *Laudato Si*:

Un camino de desarrollo productivo más creativo y mejor orientado podría corregir el hecho de que haya una inversión tecnológica excesiva para el consumo y poca para resolver problemas pendientes de la humanidad; podría generar formas inteligentes y rentables de reutilización, refuncionalización y reciclado.

Este trabajo aborda un sucinto análisis de dos de estas formas de economía, que están ganando cuota de mercado de forma consistente y que pueden "representar una oportunidad para retomar la senda de un desarrollo sostenible en lo económico, humano en lo social, y armónico con el planeta en lo medioambiental", según sostiene en uno de sus dictámenes el Comité Económico y Social Europeo (2014), concretamente la Economía Social y la Economía Colaborativa. Según la Confederación Empresarial Española de Economía Social, actualmente en España la Economía Social representa el 10% del PIB español, el 12,5% del empleo y el 42,8% de la población está vinculada a esta forma de economía. Por su parte "la Economía Colaborativa cada vez está más presente en la vida cotidiana de los ciudadanos: se estima que esta modalidad de consumo movió 3.500 millones de dólares durante 2013 a nivel global, lo que supuso un incremento del 25% con respecto al año anterior." (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, 2015). De hecho, estudios recientes corroboran que las empresas de economía social han evolucionado mejor (número de empresas, creación de empleo) que las empresas tradicionales, tal y como demuestran Breitos y Morandeira (2016) en un exhaustivo estudio realizado en el País Vasco que comprende el periodo de tiempo de crisis reciente (2008-2014).

El objetivo de este trabajo es ahondar en la conceptualización de la Economía Colaborativa y la Economía social, así como establece los paralelismos entre ambos modelos socioeconómicos, para lo que se ha dividido el texto en 6 partes. En la primera parte se explica brevemente la metodología de investigación utilizada. En los dos apartados siguientes, se lleva a cabo una revisión bibliográfica conceptual de las dos formas de economía antedichas. En el apartado quinto se detallan los resultados de la investigación llevada a cabo, esto es, los paralelismos

encontrados entre ambos modelos socio-económicos, devenidos de la revisión bibliográfica anterior. En la última parte se exponen sucintamente las conclusiones derivadas del análisis efectuado.

1. METODOLOGÍA

Desde el punto de vista metodológico, para este trabajo hemos considerado apropiado acudir a la revisión bibliográfica como instrumento principal de trabajo e investigación, dado que la naturaleza de las dos realidades socioeconómicas objeto de estudio se encuentra aún por determinar, como más adelante demostraremos. Para ello hemos llevado a cabo una sólida revisión de la literatura científica y técnica en la materia. Tal y como establecen Cué, Díaz; Díaz y Valdés (2008) "Las revisiones de la literatura en forma de artículos de revisión son de suma importancia hoy día", señalando estos autores que entre las funciones de un artículo de revisión se encuentran entre otras "compactar y sintetizar los conocimientos fragmentados", "actualizar e informar sobre el estado de un tema" y "detectar nuevas líneas de investigación".

2. CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

El concepto de Economía Social goza de la firmeza y delimitación que le proporciona su uso continuado a través del tiempo, remontándose al siglo XIX la primera aparición del término en la literatura económica. Según Pérez, Etxezarreta y Guridi (2008) "fueron autores de renombre, tales como John Stuart Mill y Leon Walras, los que apodaron con tal término a las innovadoras organizaciones que se iban creando como respuesta a los nuevos problemas sociales que la incipiente sociedad capitalista generaba".

Más recientemente, en Francia en la década de los ochenta, el Comité de Enlace de las Mutualidades, Cooperativas y Asociaciones publicó la *Charte de l'économie sociale*, que definía a la Economía Social como:

El conjunto de organizaciones que no pertenecen al sector público, funcionan de manera democrática con igualdad de derechos y obligaciones de los socios y practican un régimen particular de propiedad y distribución de los beneficios, empleando los excedentes para ampliar la entidad y mejorar los servicios prestados a sus socios y a la sociedad" (citado en Monzón, 2013).

Posteriormente, en 1990 en Bélgica, el Consejo Valón de Economía Social propuso una definición de Economía Social en los siguientes términos:

La economía social se compone de actividades económicas ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones cuya ética se traduce por los siguientes principios, 1) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad en vez de lucrativa; 2) autonomía de gestión; 3) procesos de decisión democrática; 4) primacía de las

personas y del trabajo sobre el capital a la hora de repartir los beneficios" (citado en Fajardo, 2012).

En 2009, el Parlamento Europeo incluyó en un informe sobre Economía Social una definición para dicho fenómeno en los siguientes términos:

Las empresas de la economía social se definen por las características y los valores que comparten:

- la primacía de la persona y el objeto social sobre el capital;
- la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad;
- la conjunción de los intereses de los miembros y del interés general;
- el control democrático por parte de los miembros;
- la adhesión voluntaria y abierta;
- la autonomía de gestión y la independencia de los poderes públicos;
- La movilización de lo esencial de los excedentes para la persecución de objetivos de desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general.

Las referencias conceptuales señaladas son tan sólo una pequeña muestra del elenco de definiciones que podrían citarse para la Economía Social, y de todas ellas se desprenden determinados elementos diferenciadores de este modelo socio-económico, desde las formas empresariales que habitualmente operan en él, hasta cualidades que la diferencian de otros modelos. Sin embargo, la Economía Social también se caracteriza por determinadas circunstancias que le son propias y que han sido objeto de estudio por parte de diversos autores. A continuación, se enuncian algunas de dichas particularidades, extraídas de la revisión bibliográfica llevada a cabo para este trabajo.

2.1 Terminología heterogénea para realidades de gran parecido.

La Economía Social detenta determinadas cualidades que le son propias y que aparecen representadas de forma reiterada en las definiciones institucionales y académicas del término, y sin embargo se la relaciona por afinidad a otras figuras económicas con las que en ocasiones llega incluso a fusionarse; como es el caso de los términos Economía Solidaria, del que ha nacido el híbrido Economía Social y Solidaria, o el término Tercer Sector. En esta línea se pronuncian autores como Laville (2004), Pérez et al (2008) o Coraggio (2009).

2.2 Un concepto en desarrollo y adaptación constante.

Si bien la literatura científica en materia de Economía Social es prolija en la definición de este fenómeno, como ya se ha dicho, sin embargo, también son varios los autores que sostienen que el concepto de Economía Social no puede delimitarse si no es atendiendo a la realidad socio-económica en la que se materializa. Así Chaves et al. (2013) sostienen que "el concepto de

economía social no es una definición por formas jurídicas... Cada sociedad habrá construido sus propias formas jurídicas para dar cobertura a sus iniciativas sociales y económicas, con nexos en común a nivel internacional, y por tanto es necesaria la adaptación de aquel concepto a cada realidad nacional". Por su parte Pérez et al (2008) indican que "son los propios agentes los que en cada época han caracterizado la Economía Social, el Tercer Sector o como quiera llamarse, los mismos que en última instancia han llenado de contenido el concepto. Es indispensable introducir un carácter dinámico al propio concepto, si se quiere que éste último siga definiendo al primero."

2.3 Primacía del elemento humano.

La prevalencia de los intereses de los miembros frente a los del mercado, propia de las estructuras empresariales nacidas bajo el paraguas de la Economía Social, resulta un elemento de reiterada referencia en todas las acepciones de este modelo socio-económico. Según sostienen Cuadrado y Ciruela (2015) en las sociedades cooperativas la primacía de este elemento humano hace que los objetivos y organización del trabajo en estas entidades se diseñen para satisfacer las necesidades y circunstancias de sus socios, de forma que según Pérez et al (2008) "habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad".

2.4 Modelo socio-económico de estructuras empresariales paritarias.

Una de las características clásicamente relacionada con las empresas que operan en la Economía Social es que responden a estructuras democráticas y paritarias, de forma tal que el manejo y toma de decisiones institucionales habitualmente depende de la condición de miembro de estas organizaciones, y no del capital aportado, en virtud del principio *una persona, un voto*. Fajardo (2012) señala que "en las empresas de economía social los derechos y obligaciones tienden a ser iguales para todos, o lo son en la medida en que los socios participan en la actividad económica, rechazándose expresamente incluso, que puedan ser proporcionales al capital social aportado." Por su parte el Parlamento Europeo (2013), sobre el modelo organizativo de las sociedades cooperativas, sostiene "esta gran resistencia se debe en gran parte al modelo cooperativo de gobernanza, que se basa en la propiedad conjunta, la participación y el control económicos y democráticos y la organización y gestión por parte de los socios interesados".

2.5 Modelo de mercado carácter resiliente, que favorece el emprendimiento empresarial.

La Economía Social representa un sector económico que ha enfrentado la reciente crisis financiera mundial con mejores resultados que otros sectores, fundamentalmente debido a su particular naturaleza. El parlamento europeo (2013), en un informe sobre las sociedades cooperativas y su contribución a la salida de la crisis, sostiene que "las cooperativas, junto con otras empresas de la economía social, desempeñan un papel esencial en la economía europea, en especial en tiempos de crisis, al combinar la rentabilidad con la solidaridad, crear puestos de trabajo de calidad, reforzar la cohesión social, económica y regional y generar capital social".

Posteriormente el Consejo de la Unión Europea (2015), en un documento técnico en materia de Economía Social establece que las empresas de economía social "pueden ser consideradas vectores de la cohesión económica y social en Europa, ya que sirven para crear una economía social de mercado pluralista y resiliente".

2.6 Necesidad de un marco regulatorio específicamente diseñado.

La naturaleza específica de la Economía Social trae consigo la necesidad de dotarla de un marco regulatorio *ad hoc*, pues como establece el parlamento europeo (2009), "las empresas de la economía social no deben estar sujetas a la misma aplicación de las normas sobre competencia que otras empresas, y que requieren un marco jurídico seguro, basado en el reconocimiento de sus valores específicos, para que puedan operar en igualdad de condiciones con las demás empresas". En desarrollo de las directrices europeas en este ámbito, España ha sido el primer país de la UE en dotarse de una regulación específica en materia de Economía Social, se trata de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, en cuyo preámbulo se establece "El objetivo básico de la Ley es configurar un marco jurídico que, sin pretender sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que conforma el sector, suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social". Según Fajardo (2012), "Con la Ley de Economía Social 5/2011, se reconoce legalmente la presencia en nuestra economía de un sector empresarial con características comunes y diferentes a las empresas mercantiles tradicionales".

3. CONCEPTO DE ECONOMÍA COLABORATIVA

Fruto de los cambios de escenario derivados la reciente crisis económica y financiera mundial, están apareciendo nuevos modelos económicos que, bajo el paraguas de la denominada *Nueva Economía* y según Noguera et al. (2014), están dando lugar "a una nueva forma de producción y consumo, consecuencia de los cambios tecnológicos relacionados con la información, las comunicaciones y la globalización.". En el marco de esta *Nueva Economía* se desarrolla la Economía Colaborativa.

Por contraposición a la Economía Social, la Economía Colaborativa resulta ser un modelo socio-económico de reciente aparición. Este fenómeno ha emergido de forma disruptiva en la última década entre los más variados sectores de producción de bienes y servicios, y dado su carácter contemporáneo carece de una definición consolidada y ampliamente aceptada. Se refieren a continuación algunos de los intentos de definición acuñados tanto por instituciones y organismos como por la academia:

Según sostienen en un informe conjunto la Fundación Ecología y Desarrollo y el Gobierno de Aragón (2013):

La economía colaborativa reinventa formas tradicionales de compartir, colaborar, intercambiar, prestar, alquilar y regalar que ya existían. Consigue redefinirlas y amplificarlas gracias a las nuevas tecnologías, las redes sociales de Internet, las tecnologías de la información y la comunicación y las comunidades que pueden generar.

Botsman (2014) define la Economía Colaborativa como un sistema que activa el valor sin utilizar de todo tipo de activos a través de modelos y mercados que posibilitan mayor eficiencia y acceso. Por su parte Stokes, Clarence, Anderson y Rinne (2014), señalan que la Economía Colaborativa implica el uso de las tecnologías de Internet para conectar a grupos de gente dispersos con el fin de conseguir un mejor uso de sus bienes, talentos y otras utilidades. Woskrow (2014) define la Economía Colaborativa como plataformas *on-line* que ayudan a a que la gente comparta el acceso a bienes, recursos, tiempo y habilidades. Belk (2014) sostiene que existen dos cosas en común en las prácticas de compartir y de consumo colaborativo: 1) Se basan en modelos de acceso temporal al uso de bienes y servicios en lugar de adquirirlos en propiedad y 2) para lograr este objetivo se sirven de Internet y especialmente de la Web 2.0. El Comité de las Regiones de la Unión Europea (2015), establece que "la economía colaborativa se basa en modelos sociales, nuevos o recuperados, que tienen implicaciones comerciales, jurídicas e institucionales importantes: las prácticas sociales de compartir, colaborar y cooperar". Así mismo, De Juan (2015), en un artículo publicado Ouishare Magazine, sostiene que la Economía Colaborativa

Está impulsando modelos económicos de transición hacia otros paradigmas basados en la abundancia del compartir y distribuir, en un consumo responsable, en el empoderamiento ciudadano que nos da acceso como seres creadores (no solo consumidores pasivos) y el posicionamiento del ser humano en el centro de todo el sistema.

La Economía Colaborativa podría definirse, por tanto, como un modelo económico y social basado en la colaboración e intercambio de bienes y servicios entre iguales, activando con ello el potencial de uso de elementos infrautilizados, generalmente a través de Internet y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Este intercambio puede ser temporal o permanente, oneroso o gratuito, mediando moneda de curso legal o monedas alternativas (tiempo, habilidades...), pero en cualquier caso dando paso a un nuevo modelo relacional económico y comercial entre iguales (P2P o *Peer-to-Peer*).

Dejando a un lado la variedad de definiciones que podrían delimitar conceptualmente la Economía Colaborativa, y siguiendo la misma metodología que en el apartado anterior, se han encontrado ciertos elementos característicos de este fenómeno, extraídos de la literatura revisada. A continuación, se exponen brevemente algunos de ellos.

3.1 Diversidad de términos para lo que podrían parecer prácticas similares.

De la literatura revisada hemos encontrado que numerosos autores utilizan variedad de términos para lo que podrían parecer prácticas socio-económicas gemelares de la Economía Colaborativa. A modo de ejemplo, y sin la intención de elaborar una lista cerrada, citamos algunas de las referencias encontradas.

Así Rifkin (2000), popularizó el término economía del acceso, que recoge uno de los elementos estructurales de la Economía Colaborativa: el acceso a los bienes y servicios en lugar de poseerlos en propiedad. Eckhardt y Bardhi (2015) pivotan también sobre el concepto del acceso y sostienen que la Economía Colaborativa proporciona a los consumidores el acceso a recursos de modo conveniente y a un coste eficiente, sin la carga financiera, emocional o social de la propiedad.

Por su parte Ganski (2010) utiliza el término red (*mesh*) para aludir al modo en que la tecnología digital se usa para proporcionar el acceso a bienes y servicios, tal y como la gente los quiere, de formas nuevas e interesantes. Stokes et al. (2014) aluden al término Economía del Trabajo Temporal para referir un subsector de la Economía Colaborativa: las nuevas plataformas que proporcionan trabajo flexible.

Hamari, Sjöklint y Ukkonen (2015) hacen uso del término Consumo Colaborativo y lo definen como la actividad de obtener, entregar o compartir el acceso a bienes y servicios a través de un servicio on-line. En la misma línea Cañigual (2014) sostiene que “el Consumo Colaborativo propone compartir los bienes frente a poseerlos, y focalizarse en poner en circulación todo aquello que ya existe. Pasar de entender el consumo como propiedad a entender el consumo como acceso y uso”.

Más recientemente, la Organización de Consumidores y Usuarios, OCU (2016) sostiene que el consumo colaborativo se basa “en los intercambios directos entre particulares para conseguir bienes o servicios (no siempre a cambio de dinero)” y lo define como “actividades que tienen lugar entre particulares, a través de relaciones de consumo simétricas”.

3.2 Concepto en consolidación.

La referencia más ampliamente aceptada del fenómeno de la Economía Colaborativa data de 2010 y la encontramos en el libro *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, de Rachel Boostman. Dado el carácter emergente y contemporáneo de este fenómeno, resulta complejo encontrar una definición consolidada y comúnmente aceptada para el mismo. Esta circunstancia se desprende con claridad de lo expuesto en este documento. En la misma línea, el Comité de las Regiones de la Unión Europea (2015) recoge que “por su naturaleza innovadora y dinámica, el concepto no puede definirse de forma terminante”.

3.3 El usuario como elemento central de este nuevo modelo socio-económico.

En la Economía Colaborativa el usuario juega un papel fundamental, como elemento estructural y vertebrador de este sistema. Fundamentada en el denominado sistema P2P o *Peer-to-Peer*, traducido como *entre iguales*, el usuario es capaz de generar contenido propio y con ello dotar a este nuevo modelo socio-económico; para ello se sirve de Internet y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación como herramientas habituales. Fraiberger y Sundararajan sostienen que las relaciones de intercambio propias de la Economía Colaborativa se caracterizan por tres elementos: "la plataforma en Internet, los consumidores, y los proveedores de bienes o servicios, destacando que estos últimos son básicamente personas particulares, no empresas u otro tipo de organizaciones" (citado en Melián y Bulchand, 2016). Así mismo, Cheng (2014) sostiene que uno de los componentes que distingue a la Economía de Pares de los mercados *offline* es el papel de Internet en la intermediación de los pagos entre proveedores y consumidores.

De este modo, se abre paso a nuevas modelos relaciones, en los que la oferta y demanda de bienes y servicios se emiten desde posiciones de igualdad comercial. Según Hamari et al. (2015) el papel de los comerciantes en el comercio on-line se está reduciendo mientras que el papel de los usuarios está siendo inducido a representar a ambos, consumidor y productor. Esta figura, la del prosumidor, se define por la Organización de Consumidores y Usuarios, OCU (2016) como el "particular que ofrece bienes y servicios a cambio de dinero u otras gratificaciones".

3.4 Economía Colaborativa: resiliencia y emprendimiento.

La Economía Colaborativa representa no sólo una forma alternativa de enfocar el consumo y la producción de bienes y servicios, si no también nuevas oportunidades de negocio, tanto en sectores económicos tradicionales como de nueva creación, así como la aparición de nuevos perfiles profesionales. Así, Dervojeda et al (2013) sostienen que las empresas implicadas en la Economía Colaborativa estimulan el microemprendimiento entre el público general. Después de todo, la barrera para capitalizar habilidades y propiedad (una característica básica del comercio) se ha visto reducida para los consumidores. Este movimiento de microemprededores podría liderar el crecimiento del futuro comercio y las corporaciones. En la misma línea, sobre innovación empresarial, Moatti (2015) sostiene que hoy la economía colaborativa se está profesionalizando, para algunos no será nunca más una fuente secundaria de ingresos, sino un trabajo principal. Mientras esto tiene lugar, multitud de emprendedores perspicaces se están constituyendo en intermediarios, un concepto antes inimaginable en la Economía Colaborativa.

En íntima conexión con lo anterior, y por su naturaleza versátil y adaptativa, la Economía Colaborativa es eminentemente resiliente. El Comité Económico y Social Europeo (2014), sostiene "El consumo colaborativo o participativo puede suponer un comportamiento resiliente frente a la actual situación económica y financiera, y puede ofrecer respuestas a las incertidumbres crecientes que provoca la crisis económica."

3.5 Ausencia de un marco legal específico.

Dada la reciente aparición de la Economía Colaborativa en la escena económica, no existe aún un marco legal general que proporcione seguridad jurídica, tanto al sistema *per se*, como a los usuarios del mismo. En España, se ha abordado recientemente la regulación de la vertiente financiera de la Economía Colaborativa, el denominado *Crowdfunding* o financiación colaborativa, mediante la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. No obstante, esta Ley representa un abordaje nacional y fragmentario del problema, que por su carácter transnacional quizá debiera gozar de unos estándares legales si quiera a nivel europeo.

Entre tanto no se dispone de un marco regulatorio específico. En ocasiones se comete el error de tratar de aplicar la regulación de las instituciones jurídicas tradicionales a este nuevo modelo económico, con las consiguientes indeseables consecuencias para los usuarios del mismo. En este sentido son varios los autores que propugnan la necesidad de dotar a la Economía Colaborativa de un marco legal que responda a la realidad igualitaria del fenómeno. Así Hamill (2015) sostiene que una inapropiada aplicación de las regulaciones existentes, o el desarrollo de políticas regulatorias no específicas, reprimiría el crecimiento de nuevas tecnologías disruptivas, que suponen el motor para la innovación y las nuevas oportunidades de crecimiento. Por su parte Woskow (2014), con relación a las plataformas on-line que permiten producir, distribuir y consumir comidas y bebidas entre sus usuarios, indica que una de las principales barreras a la que se enfrentan una gran variedad de estas plataformas es la inconsistencia de las regulaciones en materia de sanidad y seguridad en la producción de comida, lo que dificulta su cumplimiento. Más recientemente, y en referencia al marco español, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2015) ha publicado los resultados de una encuesta realizada en materia de Economía Colaborativa, en cuyas consideraciones introductorias sostiene:

Sin embargo, al mismo tiempo, también se plantean múltiples incógnitas sobre cómo adecuar la regulación actual a los efectos que generan estos nuevos modelos económicos. Estas circunstancias hacen aconsejable que las autoridades de competencia analicen el nuevo fenómeno que significa la economía colaborativa.

4. RESULTADOS: PARALELISMOS ENTRE AMBOS MODELOS SOCIO-ECONÓMICOS

Analizadas las definiciones de concepto de la Economía Social y la Economía Colaborativa, y no obstante la naturaleza propia y diferenciada de cada uno de estos modelos socio-económicos, puede deducirse que el segundo parece tener raíces en algunos paradigmas tradicionales del primero, particularmente a través de ciertas formas mercantiles de estructura democrática y paritaria: las sociedades cooperativas. Según Finley (2013) compartir es uno de los comportamientos humanos más antiguos (Rinne et al. 2013); el ser humano ha cazado y recolectado en cajas, cultivado en cooperativas y practicado el trueque a través de redes comerciales durante miles de años. Derivados de esta conexión, de la revisión bibliográfica

llevada a cabo y de los argumentos expuestos en los apartados precedentes, se proponen los siguientes paralelismos entre Economía Social y la Economía Colaborativa.

a) Realidades iguales pero diferentes.

Tanto la Economía Social como la Economía Colaborativa participan de problemáticas comunes en cuanto al alcance de consenso en la terminología que las define. Desde la hibridación terminológica dada en la primera, hasta la diversidad de locuciones manejadas para la segunda.

b) Concepto versátil versus concepto en consolidación.

Como se ha señalado el concepto de Economía Social, sin escatimar en el rigor científico exigible, debe responder a una definición versátil que vaya más allá de la identificación con ciertas formas jurídico-empresariales. Del mismo modo, y dada la reciente aparición del fenómeno, el concepto de Economía Colaborativa debe consolidarse sin la rigidez que dejaría fuera prácticas socio-económicas propias de este modelo.

c) El elemento humano y el usuario.

En la Economía Social el elemento humano se coloca en el eje central del modelo, primando los intereses y necesidades de los miembros de estas organizaciones por encima incluso de los del mercado, dándose habitualmente la doble condición de miembro y usuario de la actividad desarrollada. En línea similar, en la Economía Colaborativa el usuario representa una pieza vertebral del sistema, situándose a ambos lados de la relación oferta-demanda, dando lugar a la aparición de un perfil mixto productor-consumidor. En este sentido, el elemento diferenciador estaría en el uso, en la segunda, de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, y la generación de contenidos propios mediante herramientas como la web 2.0.

d) Estructuras paritarias y sistemas P2P.

Las estructuras empresariales que operan en el ámbito de la Economía Social comparten la característica común de funcionar de acuerdo a criterios de participación paritaria, donde las decisiones se alcanzan en base a la condición de miembro y no en función al capital social aportado. Esta circunstancia se pone de manifiesto especialmente en las sociedades cooperativas. La Economía Colaborativa también goza de esta visión igualitaria, pues se basa en el modelo peer-to-peer (P2P) o entre iguales, en el que ambos lados de la relación de colaboración o intercambio parten de idéntica posición de fuerza.

e) Emprendimiento y potencial para la resiliencia.

Tanto la Economía Social como la Economía colaborativa están demostrando ser nichos de emprendimiento, representando alternativas reales para la creación de empresa en unos términos

sustancialmente diferentes a los de las tradicionales formas jurídico-mercantiles. La flexibilidad y versatilidad naturales de ambos modelos socio-económicos proporciona opciones de estrategia empresarial inexistentes en otras áreas, promoviendo sinergias propias de estos modelos característicamente cooperativos.

f) Marco legal ajustado a la realidad del modelo.

La regulación existente en materia de Economía Social, así como la falta de la misma en materia de Economía Colaborativa, comparten sin embargo la necesidad de diseñarse atendiendo a las particularidades de ambos modelos socio-económicos. Así mismo, estas dos realidades corren el riesgo de la aplicación forzada e inadecuada de las regulaciones propias de otras estructuras económicas, lo que con toda probabilidad traería repercusiones poco deseables para los agentes participantes en las mismas.

A modo de síntesis, se detallan a continuación los paralelismos expuestos anteriormente, resultado del trabajo de investigación llevado a cabo:

Tabla 1: Paralelismos encontrados entre la Economía Social y la Economía Colaborativa

PARALELISMOS ECONTRADOS	Economía Social	Economía Colaborativa
Variedad terminológica para referir realidades semejantes.	X	X
Definiciones conceptuales versátiles y sin consolidar	X	X
El individuo se convierte en elemento vertebrador del modelo	X	X
Sistema de funcionamiento paritario	X	X
Potencia el emprendimiento empresarial y la resiliencia	X	X
Necesidad de una regulación adecuada a su naturaleza	X	X

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

La Economía Social y la Economía Colaborativa representan dos modelos socio-económicos diferentes, y sin embargo similares en cuestiones estructurales. De la revisión bibliográfica llevada a cabo para el presente trabajo de investigación, se depende que ambos modelos comparten aspectos relativos al estado de su conceptualización, agentes participantes, funcionamiento de sus estructuras, capacidad para la creación de empresa o marco legal.

Unos de los elementos característicos de la Economía Colaborativa es la capacidad de sus usuarios para generar contenidos propios, como relaciones de colaboración o intercambio comercial, sin necesidad de las tradicionales estructuras empresariales y de mercado, sirviéndose

para ello de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC's) e Internet, y de herramientas como la web 2.0. Partiendo de este elemento diferenciador, se ha diseñado el título y contenido del presente trabajo, con la pretensión de presentar la Economía Colaborativa como una versión avanzada o 2.0 de la Economía Social, una reinterpretación de ésta última en términos novedosos por los medios tecnológicos en uso, el papel que juegan sus agentes y las repercusiones socio-económicas de este nuevo modelo que es la Economía Colaborativa.

De todo esto puede desprenderse la existencia de una relación de paralelismo real entre la Economía Social, las sociedades cooperativas en particular y la Economía Colaborativa, y proponemos un enfoque por afinidad de la Economía Social y la Economía Colaborativa, siendo Internet, y las nuevas TIC's los elementos motores del cambio y evolución de algunas formas de la primera a ciertas prácticas de la segunda.

Dicha afinidad resulta palpable en los paralelismos detectados entre Economía Social y Economía Colaborativa y devenidos de la revisión bibliográfica efectuada, a saber:

- En ambos casos, existe una variedad terminológica para referir realidades semejantes.
- Sus definiciones conceptuales se caracterizan por la versatilidad y la falta de consolidación.
- El individuo se convierte en elemento vertebrador de ambos modelos.
- Una y otra representan sistemas de funcionamiento paritario.
- Ambas economías potencian el emprendimiento empresarial y gozan de resiliencia.
- Las dos necesitan de una regulación adecuada a su naturaleza.

Los hallazgos encontrados con motivo de la investigación llevada a cabo para este trabajo, nos mueven a profundizar y seguir avanzado en la misma. Así, se pretende realizar un estudio de casos en el que se aborde el potencial de la economía colaborativa como nicho de emprendimiento y creación de empresas.

BIBLIOGRAFÍA

- Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67, 1595-1600.
- Botsman, R. (2014) Sharing's Not Just for Start-Ups. *Harvard Business Review*, 92, 23-25.
- Botsman, R., y Rogers, R. (2000) *What's mine is yours. The Rise of Collaborative Consumption*. Nueva York: Harper Collins Publishers.
- Bretos Fernandez, I. y Morandeira Arca, J. (2016) La economía social ante la actual crisis económica en la comunidad autónoma del país vasco {versión electrónica}, *REVESCO, Revista de estudios cooperativos*, 122. En prensa DOI: 10.5209/rev_REVE.2016.v122.52020.
- Cañigüeral Bagó, A. (2014) *Vivir mejor con menos. Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. Barcelona: Penguin Random House.
- Chaves Ávila, R., Monzón Campos, J. L., Pérez de Uralde, J. M., & Radrigán Rubio, M. (2013) La economía social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 112, 122-150.
- Cheng, D. (2014), Is sharing really caring? A nuanced introduction to the peer economy {versión electrónica}. Open Society Foundations. Recuperado de <http://static.opensocietyfoundations.org/misc/future-of-work/the-sharing-economy.pdf>
- Comisión nacional de los mercados y la competencia (7 DE ENERO DE 2016) Recuperado de [http://www.cnmc.es/es-es-promoci%C3%B3n/informesyestudiossectoriales/estudiodeeconom%C3%ADacolaborativa.aspx](http://www.cnmc.es/es-es/promoci%C3%B3n/informesyestudiossectoriales/estudiodeeconom%C3%ADacolaborativa.aspx).
- Confederación empresarial española de economía social (29 de enero de 2016). Recuperado de <http://www.cepes.es/cifras>.
- Coraggio, J. L. (2013) Las tres corrientes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, 15, 11-24.
- Cuadrado Serrán, M. & Ciruela Lorenzo, A. M. (2015) Las Sociedades Cooperativas y Laborales como artífices del emprendimiento empresarial. Análisis comparativo del Perfil del emprendedor de ambas figuras en el contexto de Andalucía. *CIRIEC - España, Revista de Economía Pública, Social Cooperativa*, 84, 5-34.
- Cué Brugueras, M., Díaz Alonso, G.; Díaz Martínez, A. & Valdés Abreu, M. El artículo de revisión {versión electrónica}. *Revista de Salud Cubana*, 34 (4) Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0864-34662008000400011&script=sci_arttext&tlng=pt
- De Juan, G. (2015) *Definición de Economía Colaborativa* (22 de junio de 2017) Recuperado de <http://magazine.ouishare.net/es/2015/03/definicion-de-economia-colaborativa/>
- Derojeda, K., Verzijil, D., Nagtegaal, F., Lengton, M., & Rouwmatt, E. (2013) The sharing economy: accessibility based business models for peer-to-peer markets (Estudio de caso N° 12) {versión electrónica}. *Observatorio para la Innovación Empresarial de la Comisión Europea*.

Recuperado de http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/business-innovation-observatory/case-studies/index_en.htm.

Eckhardt, G. M., & Bardhi, F. (2015). The Sharing Economy Isn't About Sharing at All. *Harvard Business Review Digital Articles*, 2-4. Recuperado de <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>

Fajardo García, I.G. (2012) Las empresas de economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo {versión electrónica}. *Revista de derecho de sociedades*, 38, 245-280. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/261175594_Las_empresas_de_Economia_Social_en_la_Ley_52011_de_29_de_marzo.

Finley, K. (2013) Trust in the Sharing Economy: An Exploratory Study {versión electrónica}. *The University of Warwick, Centre For Cultural Policy Studies*. Recuperado de http://www2.warwick.ac.uk/fac/arts/theatre_s/cp/research/publications/madiss.

Fundación ecología y desarrollo y gobierno de Aragón (2013) *Informe Consumo colaborativo y economía compartida. Una visión general y algunas experiencias en Aragón* {versión electrónica}. Recuperado de <http://ecodes.org/notas-de-prensa/otra-forma-de-entender-el-consumo-para-combatir-la-crisis#.VrycRfnhAdU>.

Gansky, L. (2010) *The mesh: Why the future of business is sharing*. Nueva York.

Hamari, J., Sjöklint, M. Y Ukkonen, A. (2015) The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption {versión electrónica}. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 4. Recuperado de: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2271971.

Hamill, P. (2015) The Sharing Economy: Are You a Micro-entrepreneur? *Banking Ireland*, 122, 18-19.

Laville, J. L. (2004) El marco conceptual de la economía solidaria. En Laville J.L. (Ed) *Economía social y solidaria. Una visión europea* (pp.1-25). Buenos Aires.

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

Melián González, S. & Bulchand Gidumal, J. (2016). Análisis de la actividad desarrollada en el turismo colaborativo: el caso Trip4real. XIX Congreso de AECIT (*Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo*). Adeje, Santa Cruz de Tenerife, noviembre de 2016. Recuperado de <http://jbulchand.com/investigacion/publicaciones/>

Moatti, S. (2015). The Sharing Economy's New Middlemen. *Harvard Business Review Digital Articles*, 2-4. Recuperado de <https://hbr.org/2015/03/the-sharing-economys-new-middlemen>

Monzón Campos, J. L. (2013) Empresas sociales y economía social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la UE. *Revista de Economía Mundial*, 35, pp. 151-163.

Noguera, J.M., Martínez, J.T., Nicolás, M.A., Pérez, M., Gómez, A., Grandío, M.M., Hernández, F. y DEL Henar, P. (2014) *Economía de la Participación*. Madrid: EOI.

- Organización de Consumidores y Usuarios, OCU (22 de junio de 2017) Recuperado de <https://www.ocu.org/organizacion/que-hacemos/nuestras-acciones/2016/informe-ocu-economia-colaborativa>
- Papa Francisco (2015) Epístula Apostólica "*Laudato si: Sobre el cuidado de la casa común*" {versión electrónica}. Recuperado de: http://w2.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si.html.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta Etxari, E., & Guridi Aldanondo, L. (2008, marzo.) *¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines*. Eco-Cri. XI Jornadas de Economía Crítica. Bilbao.
- Rifkin, J. (2000) *Era del acceso*. Barcelona: Paidós Iberica.
- Stokes, K., Clarence, E., Anderson, L., & Rinne, A. (2014) Making Sense of the UK Collaborative Economy. Recuperado de http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/making_sense_of_the_uk_collaborative_economy_14.pdf.
- Unión Europea. Comité de las regiones (2015) *Dictamen: La dimensión local y regional de la economía colaborativa*. Recuperado de <http://cor.europa.eu/es/activities/opinions/pages/opinion-factsheet.aspx?OpinionNumber=CDR%202698/2015>.
- Unión Europea. Comité económico y social europeo (2014) *Dictamen Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI*. Recuperado de http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=uriserv:OJ.C_2014.177.01.0001.01.SPA.
- Unión Europea. Consejo de la Unión Europea. (2015). *Conclusiones del Consejo sobre La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa*. Recuperado de <http://www.observatorioeconomiasocial.es/actualidad-observatorio.php?id=3194>.
- Unión europea. Parlamento europeo (2013) *Informe sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis*. Recuperado de <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0222+0+DOC+XML+V0//ES>.
- Unión Europea. Parlamento europeo. Comisión de empleo y asuntos sociales (2009) *Informe sobre Economía social*. Recuperado de: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A6-2009-0015+0+DOC+XML+V0//ES>.
- Woskwo, D. (2014) *Unlocking the sharing economy. An independent review*. Recuperado de <https://www.gov.uk/government/publications/unlocking-the-sharing-economy-independent-review>.