

Dossier «Economia social i solidària: experiències i reptes»

L'EXPANSIÓ D'UN FENOMEN COMPLEX

Cap a una economia col·laborativa «responsable»

Albert Cañiguer

Connector Ouishare per a Espanya i Amèrica Llatina

RESUM L'economia col·laborativa ha emergit amb molta força en una àmplia diversitat de sectors productius (mobilitat, turisme, finances, etc.). Aquesta aproximació col·laborativa està demostrant ser eficient des d'un punt de vista de gestió del negoci, alhora que ofereix oportunitats d'intercanvi de valor als ciutadans (dotant-los de més autonomia) i redueix la petjada ecològica en molts casos. Tot i aquestes virtuts difícils de negar, cal revisar amb una mirada crítica i constructiva si les empreses d'economia col·laborativa ajuden també a canviar els valors de la societat o si només es limiten a fer el capitalisme més eficient. Per a l'anàlisi que fem en aquest article: a) discriminem l'àmplia diversitat d'actors de l'economia col·laborativa segons el seu propòsit, i b) presentem tres línies d'exploració que han guanyat interès en l'últim any (Sharing Business Model Compass, el cooperativisme de plataforma i l'economia col·laborativa procomú). Estem en un moment crític per a acompanyar l'evolució de l'economia col·laborativa cap a la millor versió possible. És un tema complex que no ha de ser, ni pot ser, simplificat.

PARAULES CLAU economia col·laborativa; responsable; cooperatives; procomú; ètica

Towards a responsible collaborative economy

ABSTRACT *The sharing economy has burst forcefully onto the scene in a wide range productive sectors (transport, tourism, finance, etc.). This collaborative approach is proving itself to be efficient in terms of business management, while also offering opportunities for citizens to exchange values (providing them with greater autonomy) and in many cases reducing their ecological footprint. Despite these virtues being hard to dispute, a critical and constructive inspection must be carried out to see whether sharing economy companies are also helping to change society's values, or if they are simply making capitalism more efficient. In the analysis for this article, a) we differentiate between the wide variety of actors in the sharing economy according to their purpose; and b) we present three avenues of exploration in which interest has been growing over the past year (the Sharing Business Model Compass, platform cooperativism, and Commons Collaborative Economies). Now is a critical moment if we are to guide the evolution of the sharing economy towards reaching its full potential. This is a complex matter that should not and indeed cannot be simplified.*

KEYWORDS *sharing economy; responsible; cooperatives; Commons Collaborative Economies; ethics*

Introducció

L'economia col·laborativa comença a ser una pràctica habitual per a molts milers de persones i contribueix a reorientar el sentit comú de la societat en diversos àmbits del consum i la producció. Per garantir que el renaiement en xarxa que pot representar per a la societat l'adopció de valors i actituds sobre la base de principis col·laboratius i oberts, hem d'estar atents al desenvolupament de l'economia col·laborativa. En aquest article exposem la complexitat de l'assumpte i introduïm tres línies de pensament que ens ajuden a tenir una economia col·laborativa «responsable».

1. El futur mai no ha estat tan present

1.1. L'economia col·laborativa

Consum col·laboratiu, *sharing economy*, economia col·laborativa, economia P2P, etc. Hom pot fer servir el terme que li sembli més adequat per a descriure aquest escenari en què la gent, gràcies al nou poder que representa la coordinació entre iguals a escala massiva, està apoderada per a aconseguir el que necessiten els uns dels altres de manera directa (Heimans, 2014).



Font: Collaborative Consumption.

La consultora PwC ha estimat recentment que els ingressos associats amb aquest tipus de serveis passaran dels 15.000 milions actuals a 335.000 milions el 2025 (PwC Research, 2014). Això no és una moda passatgera o una reacció puntual a la crisi econòmica. Això és el futur de molts sectors de l'economia... i el futur mai no ha estat tan present.

Encara que no hi ha una definició única i acordada (Botsman, 2013) d'«economia col·laborativa», és el terme que jo utilitzo habitualment. Des de OuiShare es proposa aquest esquema de referència en relació amb allò que es pot incloure sota el concepte d'«economia col·laborativa», definit com «les pràctiques i els models econòmics basats en estructures horitzontals i comunitats que transformen la nostra manera de viure, treballar i crear».



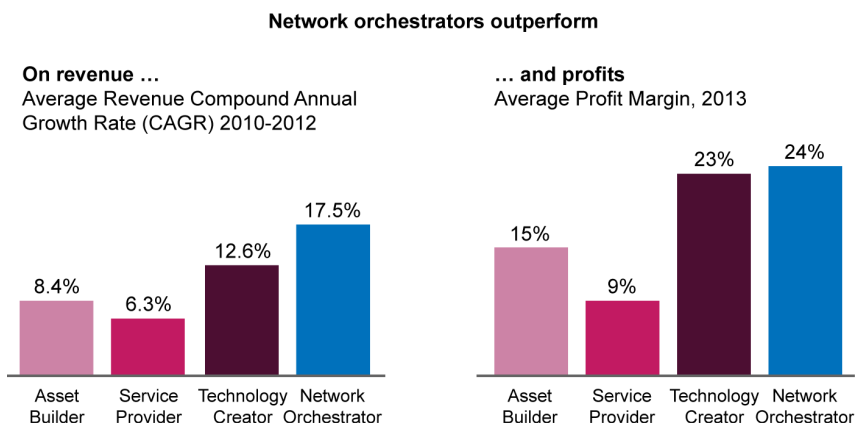
Font: OuiShare.

Aquesta economia col·laborativa, sustentada en actius oberts o infrutilitzats i/o en la participació com a productors dels ciutadans (Cañigueral, 2014), ha redefinit ja els estàndards de prestació i eficiència en molts sectors econòmics, especialment en mobilitat, turisme i finances.

1.2. Els beneficis de l'economia col·laborativa

Aquesta mirada col·laborativa i oberta cap a l'activitat econòmica en la societat resulta molt eficient des de diversos punts de vista:

- Des d'un punt de vista de gestió empresarial, el model de negoci basat a coordinar recursos distribuïts (plataformes o *network orchestrators*) demostra ser netament superior als models basats en un capitalisme industrial tradicional de gestió de recursos centralitzats i creixement intern. L'article «What Airbnb, Uber and Alibaba have in common» de la *Harvard Business Review* (Libert, Wind i Beck, 2014) destaca que els *network orchestrators* generaran més valor, més beneficis i guanys. Altres estudis, com Pentagrowth (Creus, 2014) o el llibre *Platform Revolution* (Paul, Van Alstyne i Parker, 2015) arriben a conclusions similars.



Font: Libert, Wind y Beck (2014).

2. Des d'un punt de vista de la societat i el medi ambient, l'economia col·laborativa té diverses derivades positives.

- a) S'aconsegueix fer més amb menys recursos, amb un ús més eficient d'aquests. Es promulga el principi que l'accés és millor que la propietat (Kelly, 2009) i es crea més abundància en la societat (absoluta quan els béns són digitals i relativa quan els béns o serveis són físics).
- b) Els ciutadans es converteixen en agents econòmics a petita escala, que són capaços de generar i intercanviar valor amb altres ciutadans de manera directa. En molts casos faran aquests intercanvis per diners (lloguer, compravenda), tot i que el ventall de possibilitats inclou també l'intercanvi (ja sigui directe o triangulat per mitjà d'alguna «moneda social» o sistema similar) i el regal o préstec gratuït. Amb aquests mecanismes es promulga l'autosuficiència dels grups petits i alhora es reforça la noció d'interdependència amb el conjunt de la societat. Agències internacionals com el Banc Interamericà de Desenvolupament han destacat el potencial de l'economia col·laborativa per a regions emergents (Helms i Palacios, 2016).
- c) Finalment hi ha una derivada mediambiental positiva, en aconseguir reduir la necessitat de fabricar més béns i/o de construir més infraestructures. Un exemple esmentat habitualment és BlaBlaCar (ESADE, 2016), que permet optimitzar l'ús dels seients buits en cotxes que ja circulen i sense necessitat d'ampliar la capacitat de les carreteres. Estudis de l'impacte de la segona mà en el medi ambient (Rodríguez, 2016) també ofereixen dades interessants. Per l'anomenat «efecte rebot», hi ha estudis (Demailly i Novell, 2014) que posen en dubte aquests impactes mediambientals fins que es puguin quantificar i aportar més dades concretes.

1.3. Diversitat d'actors de l'economia col·laborativa

L'economia col·laborativa es fonamenta en crear espais de trobada (digitals la majoria) on la gent amb necessitats / interessos comuns fa intercanvi de valor (mitjançant plataformes que permeten comprar, vendre, llogar, prestar, intercanviar, fer bescanvis o regalar) i/o col·labora per a un objectiu comú (comunitats). L'ús de tecnologies de la informació aporta la confiança i la reciprocitat necessàries, alhora que redueix de manera dràstica els costos de coordinació i transacció.

Els mitjans de comunicació generalistes i molts informes sobre el fenomen de l'economia col·laborativa tendeixen a simplificar de manera gairebé ridícula els actors de l'economia col·laborativa parlant només de les empreses emergents o *start-up*. L'economia col·laborativa té molts més actors, que resumim, d'acord amb el seu propòsit original, en la taula següent.

Tabla 1. Actores de la economía colaborativa en función de su propósito original

Propòsit / Rol	Definició	Exemples
Amb ànim de lucre	Entitats amb ànim de lucre que fan activitats de compra / venda, lloguer / préstec, intercanvi, bescanvi o regal / donació amb l'ajuda de tecnologies de la informació que redueixen de manera considerable els costos de transacció i faciliten els intercanvis entre desconeguts.	Internacionals: <ul style="list-style-type: none"> • Airbnb • BlaBlaCar • Ebay • Car2Go • Zipcar Locals: <ul style="list-style-type: none"> • Wallapop • SocialCar • WeSmartPark • Percentil • Trip4real • Verkami • Coworkings

Propòsit / Rol	Definició	Exemples
Empresa social / Cooperativa / Empreses B	La mateixa definició tret que les motivacions socials i mediambientals tenen prioritat pel que fa al lucre econòmic. En les cooperatives la propietat és compartida.	<ul style="list-style-type: none"> • SomMobilitat • Associació de Bancs de Temps • El Rusc que diu Sí • CiviClub • Ecrowd • RobaAmiga
Sense ànim de lucre	La mateixa definició que les empreses amb ànim de lucre TRET que són actors sense ànim de lucre, la motivació principal dels quals és avançar en la seva missió i/o propòsit.	<ul style="list-style-type: none"> • Degoteig • Horts compartits • Freecycle • Reutiliza.cat • Nolotiro.org • YoNoDesperdicio
Comunitat	Actors focalitzats en l'escala local i/o de barri amb una diversitat d'estructures legals, tot i que les entitats sense ànim de lucre i els models informals són els més habituals. La majoria de transaccions no es monetitzen. L'ús de les tecnologies de la informació és més modest amb un èmfasi en el contacte i les relacions humanes. Sovint de manera explícita se centren a aconseguir la sostenibilitat en l'àmbit local.	<ul style="list-style-type: none"> • SocialToy • 1010 ways to buy without money • Jardins comunitaris • Grups de consum • Bancs de temps • EcoXarxes • El Camp de l'Ordi • PetitBus o ElBusAPeu
Sector públic	A diferència dels casos anteriors, les entitats del sector públic estan subjectes a estàndards rigorosos de responsabilitat, transparència i legitimitat. Poden usar la seva infraestructura més sofisticada per donar suport o crear acords amb la resta d'actors per tal de promocionar noves formes de compartir la ciutat, encara que tenen que respondre als interessos de tots els ciutadans (alguns dels quals no estaran involucrats en aquestes activitats) i a òrgans de govern superiors.	<ul style="list-style-type: none"> • Biblioteques municipals • Serveis de bicicleta compartida pública • Reparar millor que nou (AMB) • Renova la teva roba (Ajuntament de Barcelona) • Compra pública amb criteris a favor dels actors de la ciutat col·laborativa • Monedes locals amb suport municipal

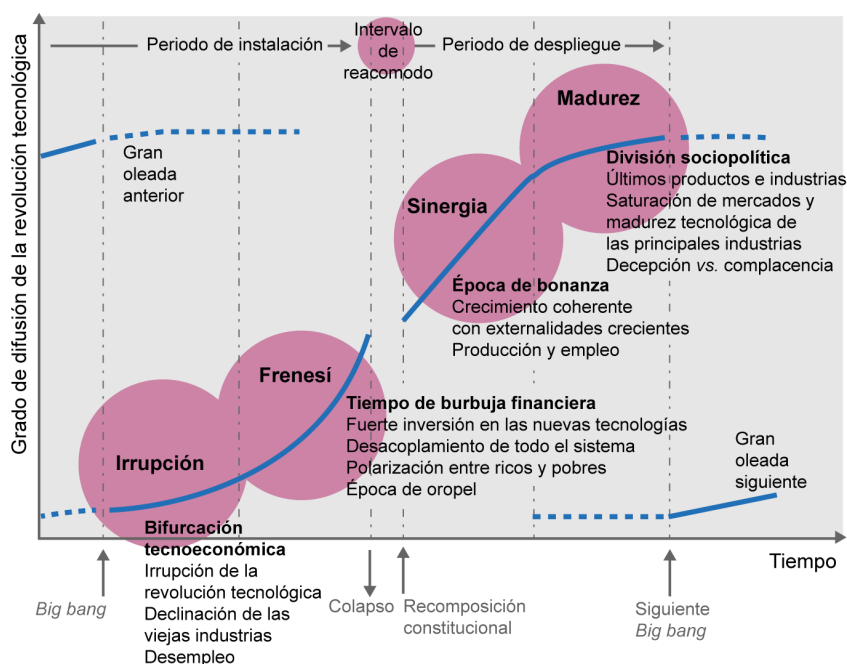
Font: One Earth (2015).

Aquesta discriminació sobre la base del propòsit / rol dels diversos actors de l'economia col·laborativa és rellevant per a una anàlisi que permeti crear polítiques públiques diferenciades que incentivin la tipologia d'activitats que les administracions considerin més oportunes (economia col·laborativa «responsable») i no incentivin o dificultin aquelles que es considerin menys adequades.

2. Cap a una economia col·laborativa «responsable»

2.1. En un interval de reajustament i de presa de decisions

D'una banda, és poc discutible que aquesta nova manera de producció ciutadana o economia col·laborativa resulta més eficient. D'altra banda, si això no redunda en un benefici per al conjunt de la societat de manera inclusiva haurem perdut l'oportunitat de canvi social real i de fons que ens brinda l'emergència de l'economia col·laborativa en totes les variants.



Nota: Obsérvese el solapamiento de las fases entre oleadas sucesivas

Font: Pérez (2002).

Seguint el patró del cicle de vida d'una revolució tecnològica proposat per Pérez (2002), ara estem reentrant en l'interval de reajustament de la revolució de l'economia col·laborativa. Com ens indica Carlota Pérez, «La tecnologia solament defineix l'espai del que és possible, però crear un entorn on tots es beneficiïn és una elecció sociopolítica», per arribar, en aquest cas, a un època de bonança.

Ens trobem en un moment crític de presa de decisions per aconseguir la millor versió possible de l'economia col·laborativa. A més de la crítica (necessària i justificada) a les solucions actuals (Gorenflo, 2015) que no alteren de manera significativa els fonaments del capitalisme industrial, hem de proposar alternatives viables que ens permetin orientar el desenvolupament de l'economia col·laborativa per al bé comú.

2.2. De la crítica a la construcció cap a una economia col·laborativa responsable

En el que queda d'article presentem algunes de les propostes que han rebut més interès en la cerca d'una economia col·laborativa més responsable socialment. La intenció no és fer un judici de valor, que seria prematur, sobre cadascuna d'elles.

Sharing Business Model Compass: una brúixola per a avaluar la «responsabilitat» d'una plataforma

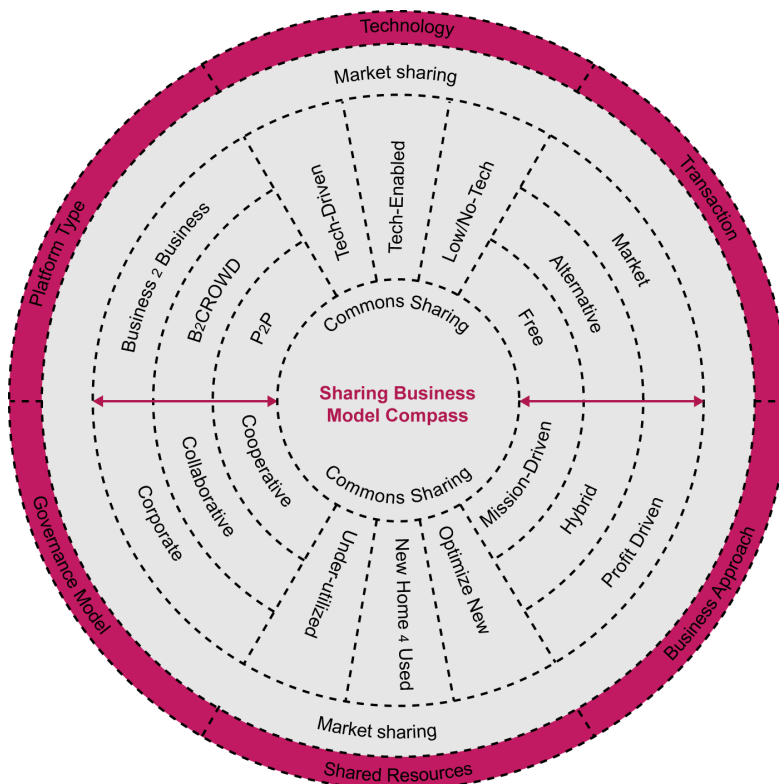
És important reconèixer la gran diversitat de negocis col·laboratius existents i poder-los situar de manera sistematitzada en algun punt de l'espectre que hi ha entre les plataformes de tall 100% capitalista (Gorenflo, 2015) i les plataformes de tall cooperativista (vegeu el punt següent).

Cal també donar eines i guies als emprenedors que no estan interessats a convertir-se en el proper «unicorn» d'un bilió de dòlars que dominarà el món, però sí que estan interessats a empènyer el desenvolupament econòmic i social en l'àmbit local o regional.

El professor Boyd Cohen, juntament amb Pablo Muñoz, han estat capaços d'identificar un bon nombre de dimensions que estan considerades sovint com aspectes clau de les *start-up* de l'economia col·laborativa i han creat el model Sharing Business Model Compass, que permet organitzar les iniciatives de manera coherent i sis-

tematitzada. No és una eina de classificació senzilla, sinó un model dinàmic per cartografiar els esforços de les empreses que aspiren a entrar en l'espai de l'economia col·laborativa.

El Sharing Business Model Compass consta de sis dimensions que són úniques per als models de negoci d'economia col·laborativa: tecnologia, transacció, enfocament de negoci, recursos compartits, model de governança i tipus de plataforma. Cada dimensió té tres graus i representa una forma contínua des de, per exemple, els models de govern amb propietat i control concentrats, fins a una propietat i control completament distribuïts.



Font: Cohen i Muñoz (2016).

Quatre d'aquestes dimensions (tipus de plataforma, governança, model de negoci i transacció) van des de les que es troben més comunament en les empreses emergents d'economia col·laborativa, basades en el mercat, fins a models cooperatius més sustentats en la idea del ben comú. Les altres dues dimensions (tecnologia i recursos compartits) no són un continu en la mateixa forma, sinó que els models de negoci de mercat o del ben comú poden utilitzar qualsevol de la tres opcions ofertes.

Compass Dimension	Analysis
Technology	Tech-Enabled
Transaction	Market
Business Approach	Profit-Driven (some hybrid)
Shared Resources	Under-Utilized* (repurposed)
Governance	Corporate
Platform Type	P2P

Font: Cohen i Muñoz (2016).

El model ja s'utilitza a l'EADA Business School (on Boyd Cohen és professor) i a la Universitat de Leeds (per Pablo Muñoz). De la mateixa manera, els mitjans i el govern local podrien fer servir aquest marc per comprendre els matisos dels models de negoci i així, en el cas de les agències reguladores, millorar la seva especificitat d'acord amb el tipus d'activitat col·laborativa que vulguin afavorir o descoratjar.

Cooperativisme de plataforma

Què passaria si les plataformes compartissin propietat i fins i tot beneficis amb els usuaris que, de fet, són els encarregats de generar valor dins d'aquestes?

El terme *Platform Coop* va ser encunyat per Trebor Scholz i Nathan Schneider el 2014. Ells mateixos van organitzar una conferència sota el mateix títol a la New School de Nova York l'octubre de 2015.

El cooperativisme de plataforma (tal com es tradueix al català) proposa una economia col·laborativa que combina el millor de les plataformes digitals amb els principis cooperativistes internacionals. Això és, amb la idea de propietat compartida, l'establiment de nous models de governança, la participació del ciutadà productor de valor en la presa de decisions en principis d'igualtat (enfront del control exclusiu de l'inversor en les plataformes capitalistes) i el repartiment dels beneficis entre els usuaris.

Ja hi ha exemples sobre aquest tema (Johnson, 2016):

- Fairmondo és una cooperativa alemanya amb 2.000 socis que pretén convertir-se en l'alternativa a eBay; els venedors són copropietaris de l'organització.
- Els fotògrafs canadencs de Stocksy han constituït l'equivalent a una cooperativa de treball que els permet decidir com es gestiona l'empresa i obtenir més beneficis per foto venuda a través d'internet.
- Els conductors són amos del 50% de Juno, l'alternativa als serveis per a compartir trajectes amb cotxe com Uber o Lyft.
- I fins a casos a Espanya com Degoteig (cooperativa centrada en el finançament col·lectiu o *crowdfunding*) i SomMobilitat (cooperativa que promou la mobilitat elèctrica i col·laborativa).



Font: Scholz (2016).

Trebor Scholz, en el llibre *Cooperativisme de plataforma: desafiant l'economia col·laborativa corporativa* (Scholz, 2016), conclou que l'economia col·laborativa corporativa «no és simplement una continuació del capitalisme predigital tal com el coneixem; hi ha discontinuïtats notables, un nou nivell d'explotació i més concentració de la riquesa». Així mateix, «Les infraestructures digitals estan dissenyades per extreure profit per a un nombre molt reduït de propietaris de plataformes i accionistes».

L'aproximació al «cooperativisme de plataforma» de Scholz no es restringeix únicament al cooperativisme com a tal (la forma d'empresa que coneixem com a cooperativa), sinó que algunes vegades va més enllà d'aquesta modalitat concreta.

Trebor apunta deu principis per al cooperativisme de plataforma: la propietat col·lectiva de la plataforma; el pagament decent i la seguretat de renda; la transparència i la portabilitat de les dades; l'apreciació i el reconeixement del valor generat; les decisions col·lectives en el treball; un marc legal protector; la protecció transferible

dels treballadors i la cobertura de les prestacions socials; la protecció enfront de les conductes arbitràries en els sistemes de *rating*; el rebuig a la vigilància excessiva en el lloc de treball i, finalment, el dret dels treballadors a desconnectar.

Ara bé, que sigui desitjable no vol dir que engegar aquest model sigui fàcil. És un camp que evoluciona i creix amb molta rapidesa, i que té els màxims exponents als Estats Units, Alemanya i Espanya. Caldrà seguir els progressos del «cooperativisme de plataforma» amb molta atenció.

Economia col·laborativa procomú

Des de 2015, el grup de treball BarCola (Barcelona Col·laborativa) ha treballat en la definició i el desenvolupament d'una economia col·laborativa procomú. El març de 2016 es va fer la trobada Procomuns a Barcelona, que va concentrar més de 300 participants internacionals que van ajudar a finalitzar la «Declaració i propostes de noves polítiques per a l'economia col·laborativa procomú», un document que continua evolucionant.

En la Declaració es descriuen els trets identificatius d'una economia col·laborativa procomú. Més que tenir característiques excloents, o una fórmula única, esquemàticament es pot resumir que els projectes de l'economia col·laborativa procomú presenten normalment una combinació significativa dels elements següents (pel que fa al procés productiu, les relacions que s'estableixen i el recurs resultant):

1. Producció col·laborativa: procés participatiu, obert i inclusiu. Plataformes o eines digitals que impliquen algun tipus de cocreació interactiva entre persones per a la generació i el funcionament de nous serveis o productes de valor, i permeten la contribució, l'intercanvi o la producció entre iguals, de manera lliure i voluntària (en els millors casos, protegeixen la privacitat o fins i tot l'anonimat de les persones).
2. Relacions «P2P» o entre iguals: fomenten aquesta cocreació interactiva en un context de comunitat d'usuaris i usuàries, des de relacions no solament basades en factors contractuals, mercantils o jeràrquics, sinó fomentant també les cinc relacions igualitàries, l'apoderament, la participació autònoma i/o descentralitzada.
 - a) Quant a les motivacions, fomenten la motivació individual, que pot incloure la dinerària (o al voltant d'un recurs, compensació en espècies o contraprestació), però també la col·lectiva pel que fa a uns valors compartits, la relació amb altres persones o la contribució a béns comuns.
 - b) Quant a la governança de la comunitat, habiliten mecanismes participatius de presa de decisions, ja siguin centralitzats o distribuïts, per la qual cosa permeten fórmules de col·laboració en la direcció i el lideratge del projecte o les seves finalitats. En aquest punt hi ha una forta coincidència amb el cooperativisme de plataforma.
3. Recursos comuns: en un grau o un altre, el procés genera col·lectivament béns que, en comptes de ser d'accés restrictiu o privatiu, es poden gaudir, adaptar o fins i tot replicar de forma oberta. En el cas de l'àmbit digital, sovint es distribueixen amb llicències que determinen el grau d'obertura i els drets per a fer obres derivades, com també per a accedir obertament a les dades sobre el recurs.
 - a) Accés: es basen en l'accés lliure dels usuaris i les usuàries al servei i a la informació que es genera, ja sigui per a l'ús, l'intercanvi, el consum o la producció.
 - b) Apropiació: ofereixen o generen recursos compartits amb llicències clares de reutilització, ja sigui per permetre obres derivades o fins i tot una reutilització que generi noves oportunitats econòmiques i capital social (sense danyar el bé compartit).
 - c) Dades: fruit de l'activitat i l'evolució que tenen, les dades que generen els projectes basades en l'activitat dels participants són de lliure disposició, i en comptes d'usos no ètics o extractius (explotació, venda, etc.) estan disponibles com un bé comú més, la qual cosa fomenta la transparència.
4. Valor afegit: els resultats dels projectes d'economia col·laborativa procomú poden combinar el valor monetari o econòmic (incloent-hi fórmules de comercialització i compensació) amb un impacte social positiu,

i, a més dels criteris anteriors, basar-se en models de governança i gestió compartida del valor (com ara cooperatives, associacions, fundacions, etc.).

Els trets que permeten considerar com diferents projectes s'emmarquen o es poden adaptar a aquest sector, també mostren el camí de noves iniciatives que es vulguin mirar en aquest mirall, i així promoure i reforçar el procomú en benefici de la societat.

Encara que, en cert sentit, es pot considerar que molts exponentes de l'economia col·laborativa, que els autors del manifest denominen «extractiva» (com Uber o Airbnb), compleixen les dues primeres dimensions de producció col·laborativa, i en certa mesura les relacions P2P, en referir-nos a l'economia col·laborativa procomú (casos com Guifi.net, Vikipèdia, Degoteig, etc.) normalment s'arriba més enllà en aquestes dues primeres dimensions, amb lògiques de procomú pel que fa al recurs resultant i al sistema de governança del valor.

L'Ajuntament de Barcelona ha utilitzat la «Declaració i propostes de noves polítiques per a l'economia col·laborativa procomú» per afegir propostes concretes al Pla d'acció municipal (PAM), i també s'ha presentat en diversos esdeveniments a escala europea tant a Brussel·les com a Amsterdam.

A més d'aquesta trobada a Barcelona, cal destacar la trobada Comunes a Buenos Aires, que va treballar al voltant de línies de pensament molt afins a les propostes de BarCola.

Conclusions

L'economia col·laborativa dibuixa un futur –que, de fet, és ja un present– que ens ofereix una manera més eficient d'organitzar els recursos amb beneficis potencials en l'àmbit econòmic, social i mediambiental. Els efectes beneficiosos potencials són difícils de negar.

En tot cas, cal anar més enllà de fer simplement el capitalisme més eficient («capitalisme de plataforma» com a terme popularitzat per diversos autors).

Reconeixent...

- la complexitat de l'ecosistema d'actors de l'economia col·laborativa i els seus propòsits diversos (empreses emergents amb ànim de lucre, cooperatives / empreses socials, organitzacions sense ànim de lucre, l'administració);
- que estem en un interval de reacomodament de la revolució que representa l'economia col·laborativa i que en aquests períodes s'han de prendre decisions sociopolítiques per orientar el millor ús de la tecnologia a favor del benefici comú;

...s'estan proposant eines i aproximacions diverses que ens han de permeten afegir l'adjectiu «responsable» a les paraules «economia col·laborativa». En aquest article s'han presentat alguns casos, com el Sharing Business Model Compass, les plataformes cooperatives i l'economia col·laborativa procomú. No hi ha un model perfecte, però sí múltiples inspiracions que cal tenir en compte.

En l'estudi, el disseny i la implementació de polítiques públiques per als diversos actors de l'economia col·laborativa no s'ha de defugir la complexitat inherent en aquesta nova manera d'organitzar l'activitat econòmica. El deure dels gestors públics serà capbussar-se en aquesta complexitat per explorar quina aproximació de l'economia col·laborativa ens apropa més a l'«època de bonança» que ens promet la veneçolana Carlota Pérez després de cada revolució de base tecnològica.

Ningú no té la resposta ideal, però tots tenim el deure de buscar-la en pro del bé comú. Aquest article vol ser el meu petit gra de sorra a aquesta tasca.

Referències bibliogràfiques

- BOTSMAN, R. (2013). «The sharing economy lacks a shared definition». <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>
- CAÑIGÜERAL, A. (2014). «La hora (y la era) del ciudadano creador». *OuiShare Magazine*. <<http://magazine.ouis-hare.net/es/2014/09/la-hora-y-la-era-del-ciudadano-creador/>>
- COHEN, B.; MUÑOZ, P. (2015). «What's a 'Responsible Sharing Economy Startup'?» <<http://www.shareable.net/blog/whats-a-%E2%80%9Cresponsible-sharing-economy-startup%E2%80%9D>>
- CREUS, J. (2014). «Pentagrowth». <<http://pentagrowth.com/>>
- DEMAILLY, D.; NOVEL, A.-S. (2014). «Économie du partage: enjeux et opportunités pour la transition écologique». <http://www.iddri.org/Evenements/Interventions/ST0314_DD%20ASN_eco%20partage.pdf>
- ESADE (2016). *Nosotros compartimos. ¿Quién gana?* <<http://www.slideshare.net/acanyi/antena-de-innovacin-social-nosotros-compartimos-quin-gana-controversias-sobre-la-economia-colaborativa>>
- GORENFLO, N. (2015). «How platform cops can beat death stars like Uber to create a real sharing economy». <<http://www.shareable.net/blog/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy>>
- HEIMANS, J. (2014). «What new power looks like». TEDSalon Berlín, 2014. <https://www.ted.com/talks/jeremy_heimans_what_new_power_looks_like?language=en>
- HELMS, B.; PALACIOS, A. (2016). «The sharing economy can transform economic development». <<http://www.fomin.org/en-us/Home/FOMINblog/Blogs/DetailsBlog/ArtMID/13858/ArticleID/5966/La-Econom237a-Colaborativa-y-su-capacidad-para-transformar-el-desarrollo-en-Am233rica-Latina.aspx>>
- JOHNSON, C. (2016). «11 platform cooperatives creating a real sharing economy». <<http://www.shareable.net/blog/11-platform-cooperatives-creating-a-real-sharing-economy>>
- KELLY, K. (2009). *Better than owning. The Technium* <<http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>>
- LIBERT, B.; WIND, Y.; BECK, M. (2014). «What Airbnb, Uber, and Alibaba have in common». *Harvard Business Review*. <<https://hbr.org/2014/11/what-airbnb-uber-and-alibaba-have-in-common>>
- ONE EARTH (2015). *Local governments and the sharing economy*. <http://www.localgovsharingecon.com/uploads/2/1/3/3/21333498/localgovsharingecon_report_full_oct2015.pdf>
- PAUL, S.; VAN ALSTYNE, M.; PARKER, G. (2015). *Platform Revolution: how networked markets are transforming the economy, and how to make them work for you*. <<http://platformed.info/>>
- PÉREZ, C. (2002). *Technological revolutions and financial capital*. <<http://www.carlotaperez.org/pubs>>
- PwC RESEARCH (2014). «How did we develop our sharing economy revenue projections? A detailed methodology». <<http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economy-sizing-the-revenue-opportunity.html>>
- RODRÍGUEZ, F. (2016). «¿Cuánto ahorra la segunda mano al medio ambiente?» <<http://www.consumocolaborativo.com/2016/04/21/el-mercado-de-segunda-mano-ahorro-700-000-toneladas-de-co2-al-medio-ambiente-en-2015/>>
- SCHOLZ, T. (2016). «Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa». <http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_Pref_DP.pdf>



Albert Cañigueral

albert@ouishare.net

Connector OuiShare per a Espanya i Amèrica Llatina

Connector OuiShare per a Espanya i Amèrica Llatina. Va fundar el blog Consumo Col·laborativo el 2011 i des de llavors ha estat considerat un dels referents de l'economia col·laborativa en espanyol. Treballa com a divulgador i consultor en l'adaptació de les organitzacions a l'economia col·laborativa. És l'autor de *Vivir mejor con menos* (Connecta 2015).

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obris derivades sempre que reconegueu els crèdits dels obris (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa és pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.

