

Artículo

## **La aparición de la economía colaborativa en España y sus efectos en el mercado laboral**

María Barreiro – Gen<sup>1</sup>

Universidade da Coruña (UDC)

España

Trabajo original autorizado para su primera publicación en la Revista RiHumSo y su difusión y publicación electrónica a través de diversos portales científicos.

María Barreiro – Gen (2018) “La aparición de la economía colaborativa en España y sus efectos en el mercado laboral” en RIHUMSO, Año 7, Número 13 (15 de Mayo de 2018 al 14 de Noviembre de 2018) pp. 99-113 ISSN 2250-8139

Recibido: 13/06/2017

Aceptado: 10/12/2017

---

<sup>1</sup>Doctora en Economía, profesora en la Universidad de A Coruña (España) y profesora-tutora en la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Sus trabajos de investigación se centran en políticas sociales y estudios estadísticos de género, mercado de trabajo, formación, nuevas tecnologías y la irrupción de la economía colaborativa. Su última publicación relacionada con las nuevas tecnologías es “Public policies based on social networks for the introduction of technology at home: Demographic and socioeconomic profiles of households”, publicada en Computers in Human Behavior. E-mail: maria.gen@udc.es Perfil en Google Scholar: <https://scholar.google.es/citations?user=KhRTRSAAAAJ&hl=es>

## Resumen

El vertiginoso avance de la denominada economía colaborativa está suponiendo la revolución de las relaciones laborales. En este trabajo se lleva a cabo un análisis de tipo cuantitativo y cualitativo de la situación de España y su mercado de trabajo tras la aparición de diversos modelos de economía colaborativa en los últimos años, a través de los datos disponibles y de los factores que la literatura científica destaca como claves para su desarrollo. Los resultados muestran que se tiende a la desregulación, fomentada por los organismos nacionales e internacionales, lo que supone el empoderamiento del consumidor/a pero la desprotección de los/as trabajadores/as, en un contexto en el que, ya de por sí, el mercado de trabajo no ofrece tanta protección como en otras etapas de la historia económica española.

**Palabras clave:** economía colaborativa, mercado de trabajo, TIC, empleo, sostenibilidad

## Abstract

THE ADVENT OF SHARING ECONOMY IN SPAIN AND ITS EFFECTS ON THE LABOR MARKET

The rapid progress of the so-called sharing economy is revolutionizing labor relations. In this paper we carry out a quantitative and qualitative analysis of the situation in Spain and its labor market after the emergence of several models of sharing economy in the latest years. This is done through the data available and the factors that scientific literature highlights as key to the development of this type of economy. The results show that there is a trend towards deregulation, promoted by national and international organizations, which entails consumers' empowerment but also lack of protection towards workers, in a context where the labor market is already less protective than at other moments in Spanish economic history.

**Keywords:** sharing economy, labor market, ICT, job, sustainability

## Introducción

Ante el aumento de la toma de conciencia de los efectos de la actividad económica en el medio ambiente, la situación de crisis que se ha vivido desde el año 2008 en numerosos países europeos y en EEUU y la cultura de Internet, se ha iniciado una tendencia que consiste en dar prioridad al acceso frente a la propiedad de los bienes, emergiendo la denominada economía colaborativa. Esto supone el cambio de la estructura tradicional de los mercados y, en concreto, la revolución del mercado laboral. La clara separación entre la oferta y la demanda de trabajo, así como la contratación a cambio de un salario, queda muy diluida en estas nuevas estructuras, con los riesgos que esto supone (Carrasco, 2015). Existe, por tanto, tensión entre la realidad de cómo las empresas operan hoy y los ideales establecidos en las principales teorías empresariales y de mercados (Tomassetti, 2016).

Internet ha facilitado la aparición de nuevas formas de compartir, a través de actividades económicas más o menos informales, todas ellas actuando a través de plataformas en línea, como parte de la economía colaborativa, también conocida como consumo colaborativo o *peer to peer business* (P2P) (Moehlmann, 2015). El cuestionamiento del supuesto económico de que una persona que consume más, está siempre mejor que una persona que consume menos, trae como consecuencia la ruptura de los cimientos básicos del sistema económico tradicional (Schumacher, 1978), cuyo centro, hasta el momento, lo ocupaba la figura del *Homo economicus*, que actúa fundamentalmente por su interés propio (Grassmuck, 2012). Frente al consumo ilimitado como objetivo prioritario, se imponen, de esta forma, el intercambio, la proximidad, lo sostenible, lo ecológico (Monteil, 2014).

Estas nuevas actividades emergieron en primer lugar en Estados Unidos, pero, en los últimos años, están presentes también en Europa, a través de diversos modelos de negocios. De esta forma, se han puesto en práctica en España diversas iniciativas de economía colaborativa, que están influyendo en las estructuras del mercado laboral, como, por ejemplo, la aparición de nuevos actores en el transporte urbano de pasajeros/as (Chamorro Domínguez, 2017).

En este trabajo se ha llevado a cabo, en primer lugar, un análisis de datos descriptivo con el objetivo de explicar la proliferación de diversos modelos de economía colaborativa en los últimos años en España, comparando su situación con otros

estados europeos, lo que ha sido complementado con un análisis cualitativo, a través del cual se han estudiado las posturas adoptadas por los principales stakeholders ante estas iniciativas, reflexionando sobre las implicaciones tienen (o pueden tener) estos nuevos modelos en el mercado de trabajo.

### **Marco teórico**

Existen numerosas definiciones de economía colaborativa, también conocida como consumo colaborativo o *P2P business*, que hace referencia al intercambio entre pares, para reflejar la posición similar que ocupan los dos sujetos que realizan la transacción. Por ejemplo, Barnes y Mattsson (2016) han definido el consumo colaborativo de la siguiente manera: este tipo de consumo consiste en el “uso de los mercados en línea y las tecnologías de redes sociales para facilitar compartir los recursos entre pares (recursos tales como el espacio, el dinero, bienes, competencias o servicios), que pueden ser proveedores y consumidores”. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016), por su parte, ha indicado recientemente que la *sharing economy* engloba un conjunto heterogéneo y rápidamente cambiante de modos de producción y consumo por el que los agentes comparten de forma innovadora activos, bienes o servicios infrutilizados, a cambio o no de un valor monetario, valiéndose para ello de plataformas sociales digitales y, en particular, de Internet.

Sin embargo, si bien es cierto que el uso de plataformas online está muy extendido, no es requisito indispensable para considerar una iniciativa como parte de la economía colaborativa. En un intento de identificar cuáles son las principales características que determinan una iniciativa de economía colaborativa, pueden destacarse tres aspectos: que se detecte que un bien o servicio no está siendo usado de manera eficiente, que haya suficiente oferta y demanda del mismo y que, a través de una comunidad, se genere la confianza necesaria para que los sujetos se animen a participar en ella, compartiendo con desconocidos bienes y servicios que tradicionalmente solo se compartían con personas cercanas, como familia o amistades (Monteil, 2014).

La literatura científica parece coincidir en que se lleva a cabo en sistemas o redes organizadas, en las que los participantes realizan actividades relacionadas con la idea de compartir, en forma de alquiler, préstamo, comercio o trueque, así como con el intercambio de bienes, servicios, soluciones de transporte, el espacio o dinero (Moehlmann, 2015).

A pesar de que se han realizado investigaciones en el ámbito de la economía colaborativa desde el punto de vista macroeconómico y microeconómico (Puschmann & Alt, 2016; Scaraboto, 2015), lo cierto es que no abundan los análisis sobre las consecuencias que este tipo de iniciativas tienen en el mercado laboral. Tras la irrupción dichas iniciativas es interesante observar la evolución que ha tenido lugar desde el paradigmático “modelo estándar”, donde el empleo era contractual, regular y a tiempo completo –a pesar de que también existían puestos no estándares y caracterizados por la inseguridad- hasta la reducción del porcentaje de empleos más estables, transformándose muchos de ellos en algo más independiente, donde con frecuencia, aparece un intermediario entre la persona empleadora y la empleada (Davies, Donald, Gray, & Knox-Hayes, 2017).

De acuerdo con Richardson (2017), mientras que muchos/as observadores defienden estos nuevos modelos de trabajo como el fomento de la creatividad y la flexibilidad, otros han criticado la economía colaborativa por la precariedad laboral que supone, como, por ejemplo, por la resistencia potencial a los salarios, las escasas estructuras reguladoras y la falta de instituciones para establecer un salario y un mínimo estándar.

Bernard y Abdelnour (2016) han realizado un análisis del impacto de Uber en Francia, como caso simbólico, y del por qué el modelo de esta plataforma se ha convertido en una fuente tanto de desregulación del trabajo y el empleo en el mundo, y al mismo tiempo, una fuente de nuevas formas de regulación: por un lado, manteniendo a los/as trabajadores/as alejados del trabajo remunerado y bajo el paraguas de la legislación laboral, y, por otro, desafiando las normas y expectativas de trabajo por cuenta propia. Los autores plantean diversos casos en los que Uber ha sido llevada ante los tribunales franceses, tanto por considerarse cómplice con el ejercicio ilegal de la profesión de taxista así por no reconocerle a uno de los conductores un contrato de servicio como contrato de trabajo.

Por su parte, Tomassetti (2016) ha mostrado la problemática existente a la hora de calificar algunas relaciones que se derivan de iniciativas de economía colaborativa entre la empresa y sus empleados/as o, por el contrario, entre la empresa y contratistas independientes, también utilizando como ejemplo paradigmático a Uber. En la misma línea, Jackson (2016) abre el debate sobre la calificación que los/as conductores/as de Uber tienen: contratistas independientes o lo que han denominado como *working class entrepreneur*.

## Metodología

En este trabajo se ha realizado, como punto de partida, un análisis comparativo de las principales variables que, desde la literatura científica, se señalan como *driving factors* o factores clave o para el desarrollo de iniciativas de economía colaborativa entre España y otros países europeos. Para ello se han extraído datos de EUROSTAT, relativos a las siguientes cuestiones, siguiendo el estudio realizado por Barreiro-Gen (2016):

- ✓ Porcentaje de hogares con acceso a internet y el porcentaje de empresas con banda ancha.
- ✓ Porcentaje de individuos que han pedido/comprado bienes o servicios para uso privado a través de internet en los últimos tres meses.
- ✓ Volumen de negocios de las empresas del comercio electrónico como porcentaje del volumen total.
- ✓ Porcentaje de personas que han realizado 1 o 2 de las 6 actividades que se proponen relacionadas con la informática.
- ✓ Porcentaje de población con edades comprendidas entre los 14 y los 25 años
- ✓ *Lifelong learning* o aprendizaje permanente.
- ✓ Tasa de desempleo.

Tabla 1. Variables analizadas

	Acceso hogares	Banda ancha empresas	E-Com Indiv	E-Com Empresas	Habilidades indiv.	Edad	Aprendizaje permanente
Bulgaria	57	77	10	3	16	10,4	2,1
Rep. Checa	78	97	25	29	18	10,7	9,6
Dinamarca	93	99	66	17	15	12,9	31,9
Alemania	89	95	61	13	18	10,8	8
Estonia	83	96	37	14	15	11,2	11,6
Irlanda	82	95	43	32	13	11,4	6,9
Grecia	66	87	20	2	13	10,4	3,2
<b>España</b>	<b>74</b>	<b>98</b>	<b>28</b>	<b>15</b>	<b>12</b>	<b>9,7</b>	<b>10,1</b>
Francia	83	96	49	15	15	11,9	18,4
Croacia	68	95	22	13	20	11,7	2,8
Italia	73	95	15	7	12	9,8	8,1
Chipre	69	96	23	8	19	14,3	7,1
Letonia	73	95	24	7	13	11,3	5,6

Lituania	66	99	19	7	11	13,3	5,1
Hungría	73	88	20	20	18	11,9	3,3
Malta	81	97	41	9	14	12,9	7,4
Holanda	96	100	59	12	22	12,2	18,3
Austria	81	96	43	13	15	11,9	14,3
Polonia	75	90	24	12	14	12,4	4
Rumanía	61	82	6	6	18	11,4	1,5
Eslovaquia	78	93	31	16	20	12,6	3,1
Finlandia	90	100	53	19	13	12	25,1
Suecia	90	97	62	18	18	12,6	29,2
R. Unido	90	95	72	20	16	12,7	16,3
Noruega	93	93	60	19	13	13,1	20,1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (2014)

Posteriormente, se han analizado las posturas adoptadas por diferentes colectivos ante el surgimiento y proliferación de iniciativas de consumo colaborativo, centrando la atención, fundamentalmente, en los aspectos relacionados con el mercado laboral y las repercusiones y cambios que se están produciendo en él.

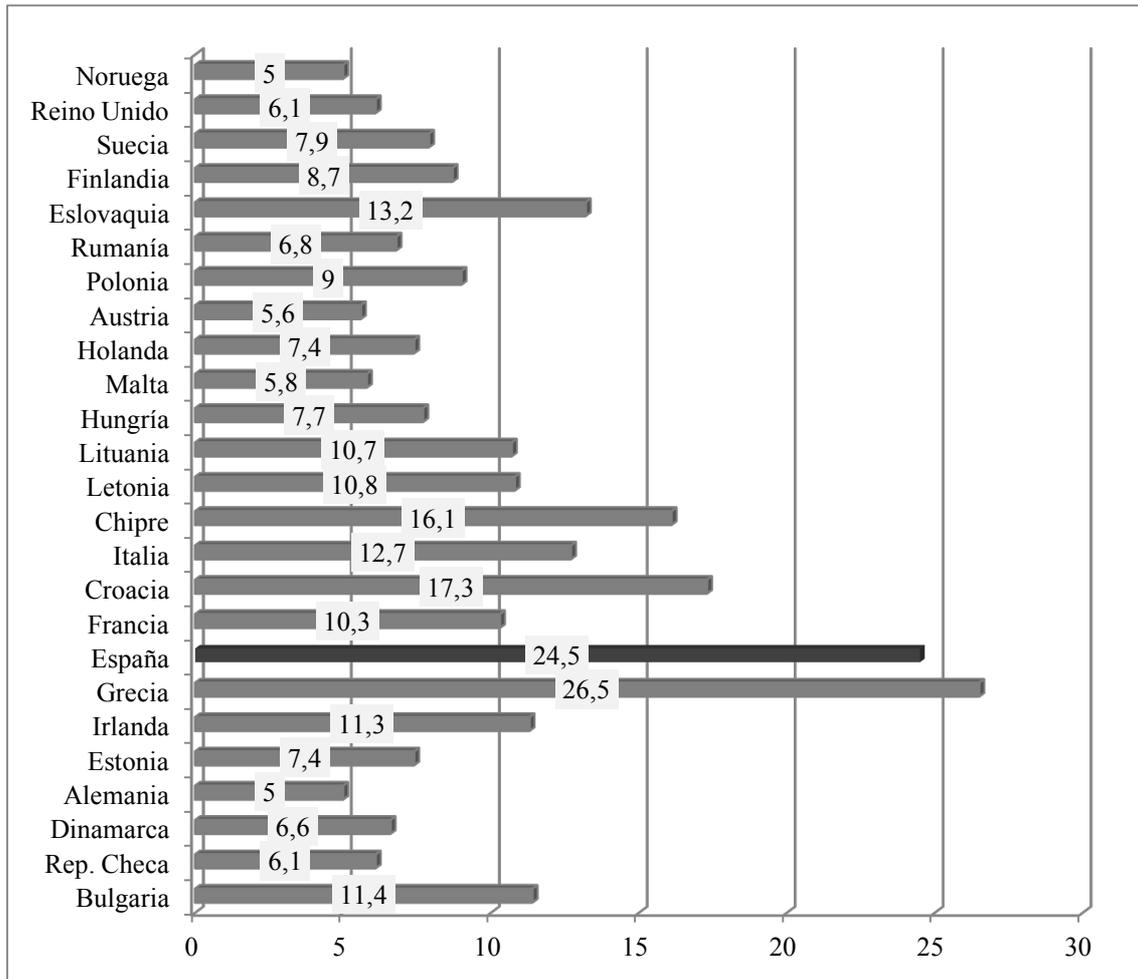
Tras la realización de los análisis anteriormente citados, se ha elaborado una comparativa de las principales consecuencias de la economía en los/as consumidores/as y, en concreto, en los/as trabajadores/as.

## Resultados

### Análisis de datos

La Tabla 1 contiene las variables analizadas, siguiendo el estudio realizado por Barreiro-Gen (2016) y los datos que se han extraído de EUROSTAT.

Figura 1. Tasas de desempleo en diversos estados europeos en 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT (2014)

De acuerdo con los datos recogidos, España se sitúa en un término medio en la mayor parte de las variables seleccionadas, excepto en lo relativo a la banda ancha de las empresas, donde destacan sus buenos resultados.

Por tanto, si solamente se tienen en cuenta variables relacionadas con las TIC, la población joven existente en el país y la formación permanente, no es posible explicar la proliferación de iniciativas de economía colaborativa que se ha producido en España en los últimos años.

Es preciso tener en cuenta un factor considerado coyuntural por la literatura científica, pero que en el caso de este país, un factor clave, como es el efecto de la crisis económica, por ejemplo, en el mercado de trabajo: si comparamos las tasas de

desempleo en el año 2014 de los estados europeos anteriormente analizados, puede observarse, y así lo muestra la Figura 1, que España se sitúa en segunda posición, siendo solamente superada por Grecia, alcanzando un 24,5%. Ante esta situación, y pese a no contar con las mejores condiciones para el desarrollo de actividades de economía colaborativa de acuerdo con el resto de variables, la necesidad, por un lado de ahorrar dinero como consumidores/as y, por otro lado, de encontrar alguna fuente de ingresos como trabajadores/as, ha propiciado el éxito y el desarrollo de este tipo de economía en España. De hecho, el informe elaborado por ING (2015) muestra que en España, al igual que en Italia, la posibilidad de ahorrar dinero se presenta como el factor que más influye en la participación en la economía compartida por parte de los/as consumidores/as.

Si bien es cierto que en España se desarrollan cada vez más iniciativas del denominado *peer to peer business*, no todos los agentes implicados tienen la misma visión de los efectos que estos cambios pueden suponer para el mercado de trabajo y, en concreto, para la figura de la persona trabajadora. A continuación, se realiza un análisis de las principales visiones o posturas adoptadas.

### **Análisis de las diferentes posturas adoptadas**

Existen diversas plataformas en España que actúan en defensa de la economía colaborativa, como beneficiosa tanto para consumidores/as como por sus efectos en el mercado laboral, y así, muestran en diversas webs (como es el caso de [www.consumocolaborativo.com](http://www.consumocolaborativo.com)) su visión sobre las cuestiones relativas al ámbito laboral: destacan, por un lado, la importancia de la normativa laboral que exista en cada país, puesto que en España, por ejemplo, al igual que sucede en el contexto europeo, esta legislación es menos flexible que, por ejemplo, en Estados Unidos. Por otro lado, centran su atención en la importancia de distinguir entre plataformas que actúan como meras intermediarias, es decir, *intermediarias digitales*, incardinadas dentro de la figura del prestador de servicios de la sociedad de la información prevista en la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, donde consideran que no existe relación laboral entre la empresa intermediaria y sus pares, y aquellas plataformas que incurren en un mayor grado de control de la actividad de estos, existiendo un cierto nivel de dependencia y dirección, siendo *prestadoras de servicios*, en las que podría existir una dependencia

de tipo laboral al analizar la relación que mantienen con sus pares. El primer grupo, quedaría, en una primera instancia, excluido de responsabilidad por las transacciones que realicen sus usuarios/as. De hecho, de acuerdo con la Comisión Europea (2016), el nivel de control o influencia que la plataforma colaborativa ejerce sobre quien presta el servicio tendrá por lo general una importancia significativa. Asimismo, esta Comisión ha identificado varios elementos que suponen la existencia de responsabilidad, puesto que la plataforma se considera una proveedora de servicios que opera en un marco sectorial. Estos elementos son los siguientes:

- El primer factor que hay que analizar es la fijación del precio: habrá que estudiar si es la plataforma colaborativa la que fija el precio final que debe pagar el/la usuario/a (lo que no siempre sucede cuando existe una simple recomendación).
- El segundo factor clave está relacionado con otras condiciones contractuales distintas del precio, puesto que es relevante si es la plataforma colaborativa la que decide y establece los términos y condiciones distintos del precio que determinan la relación contractual entre el prestador de los servicios subyacentes y el/la usuario/a.
- El tercer y último factor relevante tiene que ver con si la plataforma posee la propiedad de activos clave.

De acuerdo con la Comisión Europea, cuando se cumplen estos tres criterios, puede considerarse que existen indicios claros de que la plataforma colaborativa ejerce una influencia o control significativos sobre sus *peers*, lo que puede ser indicio de que presta también el servicio subyacente y, por tanto, no actúa solamente como intermediaria digital. Sin embargo, no es rotunda en sus afirmaciones, ya que insta a analizar caso por caso, lo que se traduce en una considerable inseguridad jurídica.

Tanto a nivel internacional, desde el Comité Económico y Social Europeo (2014) o del Comité de las Regiones Europeo (2016), como a nivel estatal, desde, por ejemplo, la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia española (2016), se tiende a la desregulación de estas iniciativas y se sostiene una actitud pro-economía colaborativa, que se desprende del análisis de diversos informes emitidos por estos organismos. Se destacan las ventajas de este tipo de economía, haciendo hincapié en que estas son mucho mayores que las posibles desventajas derivadas de ella.

Asimismo, Staab y Nachtwey (2016) han apuntado algunas de las ventajas que se derivan de la economía colaborativa, principalmente, gracias a su desarrollo a través de plataformas online: debido a que los bienes digitales son independientes de espacio y tiempo, tienden a facilitar y generar la globalización de los procesos de producción y consumo. Esto permite la integración de fuerzas de trabajo de todo el mundo en los procesos laborales, facilitando la aparición de nuevas oportunidades independientemente de dónde se encuentre viviendo la persona trabajadora en cuestión.

En cuanto a las críticas a la economía colaborativa, sobre todo por sus consecuencias en los/as trabajadores/as y su situación, destaca, por ejemplo, la postura de Carrasco (2015), que considera que se trata, en general, de actividades que propician el empoderamiento del/a consumidor/a pero la desprotección del/a trabajador/a, puesto que, el concepto de previsión social y tutela derivada de la relación laboral tiende a desaparecer. A pesar de que los organismos nacionales e internacionales parecen defender la propagación de este tipo de medidas, no quieren excederse a la hora de legislar sobre la materia, lo cual tiene aspectos positivos, pero genera mucha inseguridad, como ya se ha apuntado anteriormente. Contar con la consideración o no de empleado/a es crucial por diferentes motivos: en la línea de lo apuntado por Tomassetti (2016), el empleo es el punto de apoyo regulatorio de muchos derechos y deberes importantes, ya que únicamente los/as empleados/as tienen derechos en virtud de la mayoría de los estatutos que regulan el trabajo. Solamente aquellas personas con la consideración de empleadoras están obligadas por las leyes a cumplir con cuestiones básicas como el salario mínimo. Debido a que el empleo suele ser más costoso para las empresas que las relaciones contractuales, a menudo estas niegan la existencia de una relación de trabajo con los/as trabajadores/as que fabrican sus productos o prestan sus servicios.

Por otra parte, Bernard & Abdelnour (2016), han reflejado en su trabajo el malestar existente en determinados sectores, como es el caso de los/as taxistas españoles/as, puesto que consideran que estas nuevas actividades compiten de forma ilegal, lo que les sitúa en una posición muy delicada. Esto significa que, frente a la defensa de la economía colaborativa como creadora de nuevos empleos y, por tanto, facilitadora de nuevas oportunidades, determinados colectivos advierten de que supone perjuicios o, incluso, la desaparición de otros modelos de empleo más tradicionales, sujetos a regímenes legales más estrictos (licencias, seguros etc). Estos sectores, como es el

caso del transporte terrestre o el sector hostelero español, manifiestan su malestar puesto que ven un impacto negativo en sus cuotas de mercado. Mientras que, por ejemplo, la demanda de los/as taxistas españoles/as a Uber acabó con el cierre de la plataforma durante algo más de un año, obligando a la empresa a adaptarse a la legalidad vigente, la protesta de Confebús no ha progresado de la misma forma, fallando el juez a favor de BlaBlaCar.

### **Discusión de resultados y principales conclusiones**

Mientras que la literatura científica apunta al desarrollo de las nuevas tecnologías, el nivel educativo, la edad, o la concienciación medioambiental como *driving factors* o factores facilitadores de la economía colaborativa en general, en determinados países, como es el caso de España, la situación de crisis, plasmada por ejemplo en elevadísimas tasas de desempleo, ha cobrado importancia como factor clave en el desarrollo y posterior aceptación de este tipo de economía.

Si bien es cierto que estos nuevos modelos permiten la desaparición de barreras de entrada derivadas del pago de licencias, de impuestos etc., también suponen la desaparición de la protección social y, en general, del sistema de bienestar. Por un lado, parece que la situación como consumidores/as mejora mucho: calidad/precio, mayor variedad de productos, acceso a servicios y bienes que de otra forma no sería posible etc. Pero, a la vez, en estos nuevos *trabajos*, en los casos en los que puedan ser considerados como tal, las personas trabajadoras quedan prácticamente desprotegidas.

Los resultados muestran que en España se tiende a la desregulación, fomentada por los organismos nacionales -por ejemplo, la CNMC- e internacionales, que han adoptado una postura pro-economía colaborativa, pero en lo que al mercado laboral se refiere, esto trae como consecuencia el caminar hacia una sociedad en la que las relaciones laborales cada vez duran menos, con las consecuencias que esto puede tener en la planificación estructural de la vida de una persona, incrementando la incertidumbre y la inseguridad.

Por tanto, la situación de crisis ha permitido que en países como España los nuevos modelos de economía colaborativa hayan aumentado su presencia, sobre todo en diversos sectores, como el de transporte urbano de pasajeros/as, lo cual ha sido posible gracias, como se ha comentado, a la actitud favorable de los principales

organismos nacionales e internacionales, que, por el momento, han optado por no regular prácticamente estas actividades. La economía colaborativa supone el empoderamiento del consumidor/a pero la desprotección de los/as trabajadores/as, en un contexto en el que, ya de por sí, el mercado de trabajo no ofrece tanta protección como en otras etapas de la historia económica española.

## Referencias bibliográficas

- Barnes, S. J., & Mattsson, J. (2016). Understanding current and future issues in collaborative consumption: A four-stage Delphi study. *Technological Forecasting and Social Change*, 104, 200-211. doi:10.1016/j.techfore.2016.01.006
- Barreiro-Gen, M. (2016). ¿Competir o compartir? cambios en el bienestar social tras la irrupción de la economía colaborativa. *XLII Reunión De Estudios Regionales (International Conference on Regional Science). 30 Años De Integración En Europa Desde La Perspectiva Regional: Balance Y Nuevos Retos*. Santiago de Compostela (España). 1-17.
- Bernard, S., & Abdelnour, S. (2016). Deregulating/regulating work and employment in the platform economy. the case of uber drivers in France. *Moral Economies, Economic Moralities*, Berkeley.
- Carrasco, A. (2015). *El ruido de la "economía compartida" de consumo: Crítica de una falacia*. Centro de Estudios de Consumo.
- Chamorro Domínguez, M. C. (2017). Las nuevas modalidades de prestación de servicios de transporte urbano desde la óptica del derecho de la competencia. *La Ley Mercantil*, (38), 5.
- Comisión Europea. (2016). *Una agenda europea para la economía colaborativa* . (). Bruselas: Comisión Europea.
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2016). *Resultados preliminares del estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*. Online: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- Comité de las Regiones Europeo. (2016). *Dictamen del comité de las regiones europeo - la dimensión local y regional de la economía colaborativa (2016/C 051/06)*. Diario Oficial de la Unión Europea.
- Comité Económico y Social Europeo. (2014). *Las nuevas actitudes hacia el consumo y la producción: Las mejores prácticas en el ámbito del consumo colaborativo y la obsolescencia planificada*. Comité Económico y Social Europeo.
- Davies, A. R., Donald, B., Gray, M., & Knox-Hayes, J. (2017). Sharing economies: Moving beyond binaries in a digital age. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, 10(2), 209-230. doi:10.1093/cjres/rsx005
- Grassmuck, V. R. (2012). The sharing turn: Why we are generally nice and have a good chance to cooperate our way out of the mess we have gotten ourselves into. In Sützl W., Stalder F., Maier, R. & Hug, T. (Eds.): (Ed.), *Cultures and ethics of sharing / kulturen und ethiken des teilens innsbruck* (). Austria: University Press.
- ING. (2015). *International survey "the sharing economy 2015"*. ING.
- Jackson, J. (2016). Taxis versus uber: Politics and morality in competing market forms. *Moral Economies, Economic Moralities*, Berkeley.
- Moehlmann, M. (2015). Collaborative consumption: Determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, 14(3), 193-207. doi:10.1002/cb.1512
- Monteil, M. C. (2014). *Desde el consumo de masa hasta el consumo colaborativo: Lo que la crisis ha cambiado en el comportamiento del consumidor*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICAIDE.
- Puschmann, T., & Alt, R. (2016). Sharing economy. *Business & Information Systems Engineering*, 58(1), 93-99. doi:10.1007/s12599-015-0420-2

- Richardson, L. (2017). Sharing as a post-work style: Digital work and the co-working office. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, 10(2), 297-310. doi:10.1093/cjres/rsx002
- Scaraboto, D. (2015). Selling, sharing, and everything in between: The hybrid economies of collaborative networks. *Journal of Consumer Research*, 42(1), 152-176. doi:10.1093/jcr/ucv004
- Schumacher, E. F. (1978). *Small is beautiful*. Gran Bretaña: Abacus ed.
- Staab, P., & Nachtwey, O. (2016). The social system of production of digital capitalism and industry 4.0. *Moral Economies, Economic Moralities*, Berkeley.
- Tomassetti, J. (2016). It's none of our business: The postindustrial corporation and the guy with a car as entrepreneur. *Moral Economies, Economic Moralities*, Berkeley.