

Automóvil Clásico

Motocicletas

1000 Automóviles

100

100 trenes de leyenda

Derecho Aéreo

Historia del Vuelo

Manual de Tecnología de Vehículos

Mecánica Vectorial
para Ingenieros

Métodos de Medición
e Instrumentación

Métodos numéricos
para ingenieros

Mecánica Vectorial
para Ingenieros

Sistemas de comunicación

Desigualdades, límites y posibilidades para la transformación del capital en las economías colaborativas

Inequalities, limits and possibilities for the transformation of capital in the sharing economy

DOI 10.15213/REDES.N15.P33

JAVIER GIL GARCÍA

RESUMEN:

La crisis económica iniciada en el 2008 ha afectado, aunque de distinta forma, a la mayoría de la población, que por lo general ha perdido poder adquisitivo. Dicho contexto ha facilitado el desarrollo y crecimiento de las economías colaborativas, que abren un nuevo mercado en el que la población puede consumir a un precio menor y obtener ingresos extra por medio de la oferta de distintos tipos de servicios. Este trabajo tiene como objetivo analizar las posibilidades de la población para obtener ingresos extra a través de las denominadas economías colaborativas. Se sugiere que el ingreso en estas economías depende de cuatro factores: las posibilidades de acceso, los costes de participación, los posibles beneficios y la rentabilidad obtenida. También se plantea que estos cuatro factores, a su vez, dependen de las condiciones socioeconómicas de la persona, principalmente de su capital económico y en menor medida de su capital humano. Analizando las magnitudes de capital económico y capital humano que incorporan las distintas formas de economía colaborativa, junto a los costes de transformación del capital económico y humano en mayores magnitudes de capital, se ha elaborado una tipología que permite clasificar los distintos modelos de economía colaborativa. Se llega a la conclusión de que las personas no tienen la misma capacidad de obtener ingresos extra por medio de las economías colaborativas, y se observa una dualidad: para las personas con mayor capital económico -y en menor medida capital humano-, las economías colaborativas se constituyen como un nuevo mercado en el que acumular mayores magnitudes de capital que en la economía tradicional; para las personas con menor capital económico -y en menor medida capital humano- las economías colaborativas se convierten en una forma de trabajo precario, vulnerable y poco rentable para obtener ingresos extra. De esta manera, se

concluye que las economías colaborativas se estarían constituyendo como un mercado radicalmente desigual, que reproduce y amplía desigualdades sociales de la economía tradicional.

PALABRAS CLAVE: ECONOMÍA COLABORATIVA, PROSUMCIÓN, EMPRENDIMIENTO, TRABAJO DIGITAL, NEOLIBERALISMO.

ABSTRACT:

The economic crisis that began in 2008 has affected, although in different ways, the majority of the population. In general, people have lost purchasing power. This context has facilitated the development and growth of the sharing economy, opening a new market where the population can consume at a lower price and earn extra income by offering various types of services. This study aims to analyze the possibilities of the population to earn extra income through the so-called sharing economy. It is suggested that the income in these economies depends on four factors: the possibilities of access, the costs of participation, the potential benefits and the profitability. It also raises the question that these four factors, in turn, depend on the socio-economic conditions of the person, mainly its economic capital and, to a lesser extent, its human capital. Analyzing the magnitude of the economic capital and then human capital incorporated by the various forms of sharing economy, along with the costs of transformation of these capitals in greater magnitudes of capital, a typology has been developed that allows us to classify different models of sharing economy. We reach the conclusion that people do not have the same capacity to earn extra income through the sharing economy, emerging a duality: for people with greater economic -and human- capital, sharing economies constitute a new market in which to accumulate greater magnitudes of capital than in the traditional economy; for people with less economic – and human- capital, sharing economies become a form of precarious, vulnerable and unprofitable type of work through which to earn extra incomes. Thus, it is concluded that the sharing economy is creating a radically unequal market that reproduces and expands social inequalities of the traditional economy.

KEY WORDS: SHARING ECONOMY, PROSUMPTION, ENTREPRENEURSHIP, DIGITAL WORKFLOW, NEOLIBERALISM.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 COMPLEJIDAD Y DEBATE EN TORNO A LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS

El concepto de “economía colaborativa” ha comenzado a utilizarse durante los últimos años en referencia a las nuevas dinámicas sociales -de consumo, intercambio y producción-, que hacen un uso intensivo de innovaciones tecnológicas (principalmente del ámbito de la comunicación) y que están creciendo a una enorme velocidad. Sus principales defensores argumentan que las economías colaborativas permiten a la población obtener ingresos extra por medio de la introducción en el mercado de bienes temporalmente en desuso, que generan procesos económicos muy eficientes, que son una fuente primordial de innovación y que producen impactos sociales y medioambientales positivos (Rodríguez, 2017; Sundararajan, 2016; Comisión Europea, 2016, CNMC, 2016; Botsman y Rogers, 2011).

Desde otros sectores se han criticado las supuestas bondades de este tipo de procesos. Consideran que, por lo general, el éxito de las economías colaborativas –mercantiles- se debe al hecho de que funcionan sobre mercados no regulados que incumplen las normativas del sector en el que operan; generan nuevas formas de trabajo precario y no remunerado; amplían la penetración del mercado hacia ámbitos privados; mercantilizan espacios, relaciones, actividades, recursos y tiempos no mercantiles; o que esconden bajo principios sociales y medioambientales prácticas mercantiles (Slee, 2016; Scholz, 2016). Por lo tanto, el eufemismo de “colaborativas” se estaría empleando como una estrategia de marketing (De Rivera, 2017) que permita ampliar el mercado a costa de invisibilizar algunos de sus efectos. De esta manera, para algunos autores, más que estar ante “economías colaborativas” se estaría ante una forma de “platform capitalism” (Lobo y Martin, 2014 en Scholz, 2016), “crowd fleecing” (Scholz, 2016), “Sharewashing” (Kalamar, 2013) o “locust economy” (Bauwens, 2014; Rao, 2013).

Además de los efectos antes señalados de las economías colaborativas –mercantiles-, el concepto de economías colaborativas también se emplea para denominar innovadores proyectos de cooperación con fines sociales y efectos positivos (si bien su impacto es minoritario en comparación con los proyectos mercantiles). El hecho de que se trate de un concepto que enmarca multitud de procesos y actividades no solo diversas entre sí, sino incluso contradictorias, significa que este pierde su potencial como categoría analítica. En ese sentido,

y con fines analíticos, Arun Sundararajan (2016) introduce el concepto de “crowd-based capitalism”. Pero, como él mismo reconoce, su categoría excluye algunas de las actividades y procesos que Botsman y Rogers (2011) sí que aceptan como propias del consumo colaborativo. Estas serían: las cooperativas de alimentos, las cooperativas para compartir vehículos, los bancos de tiempo, las iniciativas para compartir bicicletas, el co-housing o el co-working. Ante la complejidad analítica de las economías colaborativas, en este trabajo se empleará el concepto de “economías prosumidoras” para el análisis de dichos procesos. Como se desarrolló en otros trabajos (Gil, 2017), se sugiere que el concepto de prosumición tiene una gran capacidad como categoría analítica para explicar algunas de las transformaciones de las sociedades contemporáneas en relación a la comunicación y organización social, el trabajo, la economía, internet, las TICs, las economías digitales, las nuevas formas de producción, intercambio y consumo, la crisis iniciada en el 2008, las transformaciones del neoliberalismo y las innovaciones de la denominada Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2016; Brynjolfsson y McAfee, 2014).

1. 2 ¿QUÉ ES LA PROSUMICIÓN?

El concepto de prosumición hace referencia a las emergentes formas de producción, intercambio y consumo que derivan de las innovaciones tecnológicas de las últimas décadas (internet, teléfonos inteligentes, redes sociales digitales, aplicaciones y plataformas web, etc). Dichas innovaciones han generado procesos que hacen que la división entre productores y consumidores se diluya, surgiendo el sujeto prosumidor como aquel que realiza funciones de producción y consumo de forma simultánea (Denegri-Knott y Zwick 2012; Rey, 2012; Ritzer y Jurgenson, 2010; Humphreys y Grayson, 2008; Rifking, 2014). El elemento principal es que los consumidores se incorporan a los procesos de producción (ofreciendo servicios en Airbnb o Blablacar), mientras que el consumo se vuelve productivo (escribiendo evaluaciones en Amazon o Yelp, o utilizando Facebook). De esta manera producción y consumo ya no aparecen como dos esferas separadas: cada vez más la producción se genera en espacios de consumo, mientras que el consumo se hace más productivo (Rey, 2012).

Las categorías de “productores” y “consumidores”, tal y como las entendemos, surgen con la modernidad y son propias de las sociedades capitalistas, que se diferencian –principalmente- de las sociedades precapitalistas por el hecho de que las personas trabajan no para producir bienes para su propio consumo, sino por un salario que les permita adquirir en el mercado bienes que han sido producidos por otras personas (Polanyi, 1992; Postone, 2006). Lo que

se pretende explicar por medio de estas categorías es una dinámica propia de nuestras sociedades, históricamente determinada por el capitalismo: el hecho de que en las sociedades capitalistas las personas producen no para consumir lo que producen, sino para intercambiar y consumir aquellos productos producidos por otras personas (Marx, 1984; Postone, 2006). Bien es cierto que la división social de la población en “productores” y “consumidores” no es perfecta, y es cada vez más complicado clasificar ciertos procesos como de “producción” o “consumo”. En la sociedad prosumidora resulta imposible hablar de producción y consumo como dos esferas separadas y dos polos opuestos. Los procesos de prosumición se configuran por medio de un continuum en el que fluyen distintas formas y grados de producción y consumo, lo que hace que la producción se redefine como “prosumición-como-producción” (“prosumption-as-production”) y el consumo como “prosumición-como-consumo” (“prosumption-as-consumption”) (Ritzer, 2014).

Existen al menos cinco modalidades de materialización de esta nueva dinámica (Gil, 2016a): (1) prosumición de datos (producción de Big Data con base a la actividad del prosumidor); (2) prosumición de contenidos (producción de contenido digital en distintas formas -mensaje, audio, vídeo- de forma prosumidora); (3) prosumición de servicios (formas de prosumición propias de la economía colaborativa); (4) prosumición manufacturera (prosumición que emplea impresoras 3D para producir); y (5) prosumición energética (formas de producción energética eólica y solar bajo formas prosumidoras). De esta manera, la prosumición enmarca una multiplicidad de prácticas y actividades que, aun resultando muy diferentes entre sí, comparten las características mínimas que debe cumplir todo proceso de prosumición (Gil, 2016b): permitir un acceso relativamente masivo de la población a los medios de producción (cuanto mayor sea el valor del capital económico necesario para prosumir, mayores serán las barreras de acceso a la prosumición); los costes de producción e intercambio (de prosumición) se reducen drásticamente y tienden a cero (en relación a la economía tradicional); la producción y la oferta se vuelven potencialmente “infinitas”.

Además, un mismo tipo de prosumición puede adquirir múltiples formas y tener diferentes impactos en nuestra sociedad. El impacto de la prosumición se puede analizar en relación a distintos factores: el valor, el objetivo, el trabajo, el tipo de economía, el tipo de reputación digital, el sector y si transforma el consumo o la producción (Gil, 2016a). Por ejemplo, cuando se analiza la prosumición según el objetivo de la producción, se puede hablar de prosumición i. comercial, ii. comunitaria, y iii. de subsistencia. Cuando se analizan los procesos de prosumición según el tipo de valor que genera, se puede hablar de prosumición i. mercantil, ii. social, y iii. del bien común. En este trabajo, el tipo de prosumición

que se analiza es aquella que se desarrolla bajo el marco del mercado. En ese sentido, el objetivo de la producción será comercial (el prosumidor recurre a las economías colaborativas para obtener un beneficio económico) y el tipo de valor responderá al modelo mercantil (tanto la plataforma como el usuario obtienen beneficios económicos por medio de la transacción).

Como se ha señalado, una de las características de la prosumición es que cada vez más los consumidores realizan funciones que antes se ejecutaban por medio de trabajo asalariado, surgiendo así una nueva forma de trabajo: el trabajo prosumidor. En este modelo el trabajo prosumidor es la forma que adopta el trabajo en las economías colaborativas. Es un tipo de trabajo autónomo con características particulares. Si el trabajo autónomo rompía con algunos principios y rasgos del “trabajo asalariado tradicional”, el trabajo prosumidor amplía, desarrolla y maximiza los elementos particulares del trabajo autónomo. En concreto el trabajo prosumidor maximiza cuatro elementos del trabajo autónomo (Gil, 2016b):

- **i. Tiempos y espacios de trabajo:** las fronteras entre los tiempos y espacios de trabajo y no trabajo se rompen y el tiempo de trabajo invade todos aquellos ámbitos constituidos como no-trabajo (Negri y Hardt, 2003; Bologna, 2006; Lazzarato y Negri, 2006:48). Plataformas como Airbnb, Blablacar, LetMeSpace o VizEat, facilitan que las personas transformen sus bienes, espacios y tiempos de no trabajo, en tiempos y espacios económicamente productivos.
- **ii. Contenido del trabajo:** el trabajo autónomo pone a trabajar antes que nada las “capacidades laborales genéricas”, es decir, las relacionales, comunicativas y organizativas (Lazzarato, 2006b). El trabajo relacional y comunicativo puede considerarse como un extra que se añade a la prestación real propiamente dicha, pero sin la cual el valor no se puede realizar en el mercado, generando una “deseconomía externa imprescindible” (Fumagalli, 2007:203). Es decir, el prosumidor que ofrece servicios en estas economías no puede ofrecer en exclusiva el servicio en sí mismo, sino que debe añadir externalidades que generen un valor mayor, y eso lo hace por medio de la forma en que se comunica, se relaciona o expresa con el consumidor. De esta manera, el contenido del trabajo prosumidor está ligado al capital humano de la persona y a su capacidad para transformar todos sus capitales en capital económico.
- **iii. La retribución del trabajo:** la remuneración del trabajo prosumidor se asocia y pasa a depender de la productividad. Ya no se remunera el trabajo en y por sí mismo, “independientemente del producto o del servicio

en cuestión, sino de pago por el objeto y/o por el servicio prestado, independientemente del trabajo desarrollado” (Fumagalli, 2007:205). El trabajo prosumidor se constituye como “trabajo no asalariado” aunque sí remunerado (en los casos en los que se remunera). La forma salario era propia del industrialismo, en particular de la fase fordista, y estaba asociada al modo de la garantía de la supervivencia de la fuerza de trabajo (Bologna, 2006). Con el trabajo autónomo la forma salario entra en crisis y con ella todos los derechos reconocidos del trabajo asalariado propios del fordismo. El hecho de asociar la remuneración del trabajo prosumidor a la productividad, hace que cada vez sean mayores los riesgos para los prosumidores y menores para las compañías propietarias de las plataformas, lo que en algunos casos -como Uber o Airbnb-, está generando enormes controversias.

- **El trabajo se autoorganiza:** con la prosumición, la cooperación productiva no está organizada por el capital, sino que es el trabajo prosumidor, de manera autónoma, el que inicia esa cooperación, que luego es captada por el capital (Lazzarato y Negri, 2006; Hardt y Negri, 2003). Es el prosumidor el encargado de iniciar y realizar el proceso productivo, mientras que las plataformas cumplen principalmente funciones de captación y distribución del valor. De esta manera, los beneficios de una plataforma dependerán de su capacidad para generar una masa crítica en la misma (Botsman y Rogers, 2011). Es decir, de su capacidad para conseguir que la mayor cantidad posible de prosumidores ofrezcan sus servicios en la plataforma.

1.3 LA RAZÓN NEOLIBERAL

En trabajos previos (Gil, 2017), se planteó la necesidad de estudiar las economías colaborativas en relación a las transformaciones del neoliberalismo. Principalmente en relación a la razón neoliberal.

La razón neoliberal hace referencia a las transformaciones del capitalismo desde los años 70, en la que habría iniciado su fase neoliberal. Para esta perspectiva (Foucault, 2009; Laval y Dardot, 2014; Brown, 2015), el neoliberalismo se estaría convirtiendo en una nueva forma política de gobierno que trasciende el campo de lo económico e invade todos los ámbitos de la sociedad (Foucault, 2009). Respecto al liberalismo clásico, la sociedad neoliberal no es tanto aquella que se somete al efecto del intercambio de mercancías, sino aquella que se somete a la dinámica de la competencia, ocupando las “teorías de la competencia pura” el centro del discurso neoliberal (en detrimento del principio político del *laissez-faire*). La competencia se convierte

así en el elemento sobre el que se articula no solo el mercado, sino también la sociedad, el estado y las propias personas. Para que esto suceda se constituye un homo oeconomicus de la empresa y la producción (que supere al homo oeconomicus del intercambio y el consumo). Lo que se busca es “constituir una trama social en la que las unidades básicas tengan precisamente la forma de la empresa” (Foucault, 2009:161). Se trata de generalizar la forma empresa mediante la mayor difusión y multiplicación posible. La “multiplicación de la forma empresa dentro del cuerpo social constituye, creo, el objetivo de la política neoliberal” (Ibid:161).

De esta manera, el neoliberalismo configura en términos económicos todos los ámbitos de la existencia humana, y por medio de la razón neoliberal todas las conductas se vuelven conductas económicas (Brown, 2015). Todas las esferas de existencia se enmarcan y miden en términos económicos, aunque se trate de esferas que no están directamente monetarizadas. Al convertirse las personas exclusivamente y en todos los ámbitos de su existencia en homo oeconomicus, se convierten en una porción de capital humano, que tiene la función de mejorar y potenciar continuamente su posición competitiva (Ibid). Para mejorar constantemente el valor de su persona, se debe recurrir a todo tipo de emprendimientos en todos los ámbitos de su existencia, incluso en los no mercantilizados. Las prácticas de emprendimiento y de inversión en uno mismo pasan a determinar los ciclos vitales de las personas.

De esta manera la economía se convierte en una disciplina personal que abarca todos los ámbitos, relaciones y actividades de la vida, interiorizando la lógica de la producción, de la inversión y del cálculo de costes y beneficios (Laval y Dardot, 2014). El “sujeto neoliberal” o “sujeto empresarial”, competente y competitivo, tiene como principal objetivo “trabajar sobre sí mismo con el fin de transformarse permanentemente, de mejorar, de volverse cada vez más eficaz” (Ibid:338), lo que le lleva a perfeccionar sus resultados y rendimientos. “Como forma de ser del yo humano, la empresa de sí constituye un modo de gobernarse de acuerdo con principios y valores” (Ibid:337), partiendo de la idea de que cada sujeto puede gestionar y dominar su vida en función de sus deseos y necesidades, elaborando las estrategias adecuadas. Esta subjetividad está siendo impulsada por toda una serie de prácticas discursivas e institucionales, que además establecen “una red de sanciones, incentivos e implicaciones con efecto de producir funcionamientos psíquicos de un nuevo tipo” (Ibid:326). Así, cuando un individuo no se comporte de acuerdo a la razón neoliberal, y decida dedicarse a otras actividades, corre el riesgo de empobrecerse, pudiendo perder solvencia o incluso jugarse su

propia vida (Brown, 2015). Esta nueva racionalidad quedó espléndidamente reflejada cuando M. Thatcher afirmó que la economía era el método, pero el objetivo era cambiar el alma (Laval y Dardot, 2014:335).

1. 3 CONTEXTO Y OBJETIVOS

Desde el inicio de la crisis, la situación económica de la mayoría de la población ha empeorado (aunque en distintos grados), ya sea por la pérdida del empleo, por la precarización de su empleo o por una disminución de su salario. Esto se debe a la denominada crisis del empleo (Gil, 2017; Harvey, 2014; Postone, 2006; Krisis, 2002), la Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2016; World Economic Forum, 2016) o la segunda era de las máquinas (Brynjolfsson y McAfee, 2014). Su principal efecto es que los mecanismos de subsistencia y acceso a los medios de vida de la población -el empleo y el salario- entran en crisis como medios de reproducción social. En paralelo, los recortes, la austeridad y la privatización implementada por los Estados también ha repercutido en la capacidad de reproducción de la población, al reducirse su capacidad de consumo (recorte en las pensiones o en las ayudas por desempleo) y su capacidad de acceso a determinados recursos públicos (como la subida de las tasas universitarias).

En dicho contexto emergen las economías colaborativas y las economías prosumidoras. Anunciadas como un medio más asequible de consumo (por sus menores precios), como una oportunidad de obtener ingresos extra o incluso como forma de empleo para la población, durante los últimos años se ha multiplicado su presencia en el mercado. De ese modo, se observa que por un lado la crisis reduce los medios tradicionales de reproducción social de la población, mientras que en paralelo surge un nuevo mercado de producción y consumo (de prosumición) que genera nuevas posibilidades de subsistencia, de acceso a los medios de vida y de reproducción social de la población. La prosumición se convierte así en un medio de reproducción social alternativo a los medios de reproducción tradicionales, que tiene el efecto de desarrollar la lógica de la razón neoliberal, por medio de transformar a la población en sujetos empresariales que se constituyen como capital humano.

En este estudio se busca abordar, desde una perspectiva teórica, la capacidad de la prosumición (y por lo tanto, de las economías colaborativas), como medio de reproducción social de la población en el contexto de la crisis del capitalismo. Si bien se parte del supuesto de que la prosumición sí que funciona como un eficiente medio económico para obtener recursos o capital (ya sea a través del consumo u ofreciendo servicios varios),

se plantea que los beneficios, la rentabilidad, los costes y la capacidad de acceso a la prosumición, varían según las condiciones socioeconómicas de las personas. Es decir, no solo no tienen todas las personas la misma capacidad para obtener beneficios de la prosumición, sino que dicha capacidad está condicionada por sus condiciones socioeconómicas. De esta manera, se plantea que cuanto mayor sea el capital económico y el capital humano de una persona, mayor será su capacidad de obtener ingresos económicos por medio de la prosumición (mayor será la capacidad de la prosumición de constituir un medio de reproducción social para la población). En los casos -y grados- en que dicha afirmación se confirme, la prosumición se estaría constituyendo y articulando como una forma de obtener beneficios y como medio de reproducción social desigual, que no solo parte de desigualdades socioeconómicas de la economía tradicional, sino que además estaría reproduciendo dichas desigualdades. Por lo tanto, nos tenemos que preguntar en qué medida y grados la prosumición se constituye como mecanismo de reproducción de la población, o por el contrario, como mecanismo de reproducción del capital.

Para responder a esta cuestión, en primer lugar se va a introducir el concepto de capital prosumidor, que permitirá analizar los tipos de capital necesarios para participar y obtener ingresos por medio de la prosumición. En segundo lugar, se analizará el proceso de transformación de las distintas formas de capital en capital prosumidor. En tercer lugar, se analizarán los discursos en torno a las economías prosumidoras en relación al capital prosumidor. Por último, se desarrollará una tipología de distintas formas de prosumición, según su accesibilidad, los costes de prosumir, la capacidad de obtener beneficios y la rentabilidad de la prosumición; analizando las consecuencias sociales que genera cada tipo.

2. CAPITAL PROSUMIDOR

El capital prosumidor hace referencia al capital que se acumula por medio de la prosumición. Tiene que ver con la capacidad que tiene un prosumidor, contando con una serie de capitales propios dados, para generar distintos tipos de capital a través de las economías prosumidoras. Estos capitales son de múltiples tipos y formas: económico, humano, cultural, tecnológico, social, afectivo, político, etc; que al ponerse en movimiento por medio de acciones y conductas prosumidoras, tienen la capacidad de generar una cantidad de capital mayor, que también adoptará distintas formas y tipos, según los objetivos del prosumidor y los capitales empleados. Por lo tanto, por medio de la prosumición

el prosumidor transforma en mayores cantidades de capital toda una serie de capitales que posee o a los que tiene acceso; siendo la prosumición un proceso de acumulación de capital (en distintas formas) bajo una forma determinada y novedosa (en relación a las formas de acumulación tradicionales).

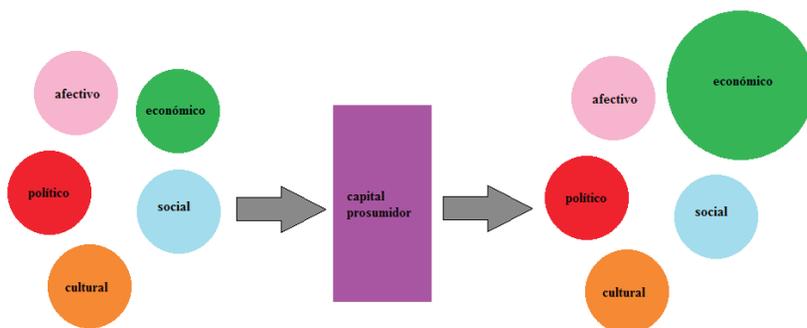


ILUSTRACIÓN 1: MOVILIZACIÓN DE LOS CAPITALES DEL PROSUMIDOR (ECONÓMICO, CULTURAL, SOCIAL, ETC) PARA ACUMULAR CAPITAL ECONÓMICO POR MEDIO DE LA PROSUMICIÓN.

El modelo prosumidor permite generar distintas formas de valor y de capital. Para ello, el proceso de producción prosumidora (Gil, 2016b) incorpora dos tipos de capital: capital económico y capital humano. El capital económico hace referencia a todos los recursos materiales y técnicos necesarios para el proceso de prosumición. En última instancia, todos estos recursos se pueden obtener por medio de capital económico. Es decir, se trata de capital económico materializado en bienes. El capital humano se refiere a toda una serie de atributos y particularidades del prosumidor, que se configuran principalmente por medio de toda una serie de capitales (cultural, social, educativo, afectivo, político, comunicativo, etc). El capital humano se caracteriza por el hecho de que no se pueda reducir (en exclusiva y a corto plazo) a capital económico.

Asimismo, el capital económico y el capital humano en la prosumición se desdoblaron a su vez en dos formas: la parte necesaria y la parte complementaria para prosumir. Todo proceso de prosumición incorpora una cantidad necesaria de capital económico y humano. A su vez, dependiendo de la forma que adopte la prosumición, esta incorporará distintas magnitudes de capital económico y humano complementario. A continuación se explican estos cuatro elementos:

- **i. capital económico necesario:** se reduce a la tecnología mínima e indispensable para todo proceso de prosumición: teléfonos inteligentes, ordenadores, tablets, redes sociales digitales, aplicaciones móviles, plataformas web, toda infraestructura de comunicación de internet, etc.
- **ii. capital económico complementario:** distintos recursos materiales que son necesarios para prosumir solo en algunas formas de prosumición: una vivienda (Airbnb), un vehículo (Blablacar), mobiliario del hogar (Wallapop), etc.
- **iii. capital humano necesario:** hace referencia a la iniciativa y las habilidades de la persona para generar bienes o servicios consumibles en las economías prosumidoras. Es decir, a la capacidad del prosumidor para transformarse en empresario de sí, y transformar sus actividades, relaciones y recursos en elementos productivos (como se verá más adelante).
- **iv. capital humano complementario:** son toda una serie de capitales inmateriales del prosumidor (capital cultural, capital educativo, capital social, capital afectivo, capital político, capital comunicativo, etc.), tan solo necesarios para prosumir en determinados tipos de prosumición.

Por lo tanto, el capital prosumidor es un tipo de capital -que puede ser de tipo económico, simbólico, cultural, político, social, humano, etc- que genera una persona por medio de fusionar distintos tipos de capital (que varían según el caso, los objetivos del prosumidor y la plataforma que se emplee), y que son empleados en múltiples y diversos procesos de prosumición. Es decir, el capital prosumidor es una suerte de capital que se genera con el objetivo de obtener beneficios y mayores magnitudes de capital por medio de las economías prosumidoras.

Para que esto suceda, y el prosumidor active todos sus capitales y genere nuevas formas y cantidades de capital, necesita añadir un tercer elemento: trabajo prosumidor. El trabajo prosumidor es el trabajo que dedica el prosumidor a movilizar toda una serie de capitales, para generar capital prosumidor y acumular capital en distintas formas. Aquellas personas que no poseen ni tienen acceso a formas de capital económico y humano de tipo complementario (solo poseen capital económico y variable necesario), participan en las economías prosumidoras ofreciendo su único recurso: su tiempo, en forma de trabajo prosumidor. A diferencia de la jornada laboral, el trabajo prosumidor no tiene un tiempo -ni un espacio- de trabajo propio. El trabajo prosumidor se desarrolla sobre tiempos vitales del prosumidor del campo del no trabajo (ocio, afectivo, social, etc), por lo que el trabajo prosumidor invade espacios y tiempos privados de la persona (como se vio con anterioridad).

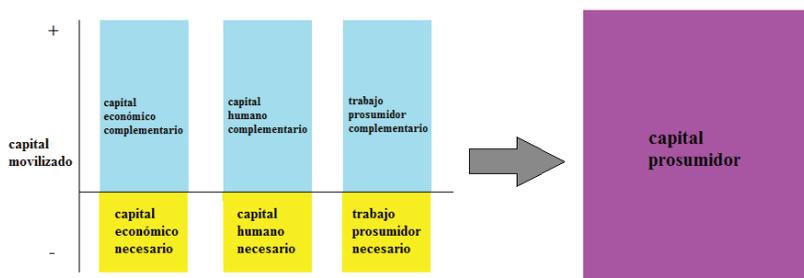


ILUSTRACIÓN 2: EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL PROSUMIDOR A TRAVÉS DE
DISTINTAS FORMAS Y MAGNITUDES DE CAPITAL Y TRABAJO PROSUMIDOR.

3. COMPOSICIÓN DEL CAPITAL PROSUMIDOR

Por lo tanto, el capital prosumidor se compone de estos tres elementos, pero la magnitud de estos tres factores a la hora de generar capital prosumidor varía considerablemente de un caso a otro. Es decir, la composición del capital prosumidor varía según el tipo de prosumición. Al depender la acumulación de capital en la prosumición de la composición del capital prosumidor, el análisis de la composición del capital es fundamental para analizar el impacto, las posibilidades y los límites que la prosumición está teniendo en nuestras sociedades. Principalmente por dos cuestiones:

- i. En primer lugar, por el hecho de que la composición de capital prosumidor determina las posibilidades de acceso de la población a los distintos tipos de prosumición. Es decir, el acceso a la prosumición está condicionado por la forma y composición que esta adopte. Cuando la prosumición sea intensiva en capital económico, solo podrán acceder a estas formas de prosumición las personas que cuenten con mayor capital económico. Por ejemplo, en el caso de Airbnb, solo podrán acceder aquellas personas que cuenten con una habitación extra o una segunda residencia.
- ii. En segundo lugar, por el hecho de que la acumulación de capital y los ingresos que se obtienen por medio de las economías prosumidoras dependen de la composición del capital prosumidor. Distintas composiciones de capital prosumidor tienen distinta capacidad de generar y acumular distintas magnitudes de capital. Por ejemplo, cuando la prosumición es intensiva en capital económico, mayor será la probabilidad de obtener beneficios por medio de la prosumición (como se verá más adelante).

De esta manera, se observa que el campo de la prosumición es un campo desigual. Los sujetos no participan de forma igualitaria ni cuentan con las mismas posibilidades de participación. El acceso a la prosumición y al beneficio potencial que se obtiene en estas está determinado por la capacidad de la persona de poseer, acceder y movilizar distintos tipos de capital y transformarlos en capital prosumidor. Como se verá más adelante, las condiciones socioeconómicas del prosumidor determinan el tipo de composición de capital prosumidor que pueden generar, y por lo tanto determinan la magnitud de beneficios y capital que pueden obtener por medio de la prosumición.

Por último, cabe mencionar que el capital prosumidor puede adquirir dos formas: como medio o como fin. Esto se debe a que el capital “puede producir beneficios, pero también reproducirse a sí mismo, o incluso crecer” (Bourdieu, 2001:132). El capital prosumidor como medio es aquel que tiene un objetivo estrictamente inmediato: transformar distintas formas de capital en capital prosumidor para acumular y obtener beneficios económicos. Por el contrario, el capital prosumidor como fin no persigue beneficios inmediatos, y su objetivo es la acumulación de capital prosumidor en sí mismo. Es decir, el prosumidor produce y acumula capital prosumidor con la perspectiva de que en el futuro dicho capital prosumidor le genere mayores beneficios y rentabilidad. El principal ejemplo es la reputación digital del prosumidor. Cuanto mayor capital económico, humano y trabajo invierte el prosumidor en la construcción de su reputación digital como capital prosumidor, mayores serán sus posibilidades futuras de transformarlo otras formas de capital y obtener beneficios, empleando su capital prosumidor acumulado en forma de reputación digital. Por lo tanto, la temporalidad del capital prosumidor como medio es corta y rápida, pues se convierte en otras formas de capital en la mayor brevedad posible, mientras que la temporalidad del capital prosumidor como fin es larga y estable, pues persigue su acumulación en sí misma.

4. Transformación y acumulación de capital a través del capital prosumidor

El proceso de transformación de capital en capital prosumidor es complejo. Principalmente porque la prosumición no es homogénea y adopta formas múltiples e incluso contradictorias. Analizar el proceso de transformación del capital en las economías prosumidores es primordial para analizar las transformaciones e impactos que la prosumición está generando en nuestras sociedades.

Por lo general, la transformación de un tipo de capital en otro no es una tarea sencilla, y conlleva tiempo y capital económico (Bourdieu, 2001). En este estudio se sugiere que las economías prosumidoras precisamente facilitan la transformación de los distintos tipos de capital (de ahí su éxito y configuración como economías de mayor eficiencia que la economía tradicional). Esto se debe a que el uso de determinadas innovaciones tecnológicas favorece que las personas transformen actividades, procesos, relaciones y recursos del ámbito privado de la persona en mercancías, servicios o valores de uso para terceros, a un coste menor de lo que supondría en la economía tradicional. Es decir, facilita la producción, transformación, realización y acumulación de distintos tipos de valor y capital (bienes de uso en bienes comerciales, valores de uso en valores de cambio). Pero el tiempo y el capital económico son elementos que no solo inciden en dicha transformación, sino que en las economías prosumidoras determinan en sí mismas las posibilidades de transformación de capital. El tiempo para prosumir (el tiempo del trabajo prosumidor), es el principal coste asociado a la transformación de capital, y éste condiciona las distintas formas de prosumición. Del mismo modo, el capital económico es también fundamental en las distintas formas de prosumición, por la capacidad del capital económico de transferir distintas magnitudes de valor de forma casi automática y con apenas costes al capital prosumidor. Por lo tanto, los beneficios (las posibilidades de acumulación por medio de las distintas formas de prosumición) y la rentabilidad del capital prosumidor, dependen en gran medida del trabajo prosumidor y del capital económico empleados en el proceso (como se verá más adelante); es decir, de las condiciones socioeconómicas del prosumidor.

Pero como se vio con anterioridad, en el modelo prosumidor no solo se emplea trabajo prosumidor y capital económico para la transformación del capital. Este debe incluir también una determinada magnitud de capital humano necesario. El capital humano necesario del prosumidor tiene que ver con actitudes, habilidades y competencias individuales del prosumidor para prosumir. A diferencia de las economías tradicionales, en las economías prosumidoras las actitudes y destrezas del prosumidor son fundamentales para producir capital prosumidor. Estas hacen referencia a la capacidad del prosumidor para constituirse en un homo oeconomicus prosumidor: iniciativa para transformar relaciones, recursos, actividades y espacios privados en capital prosumidor; disposición a adaptar y modificar sus conductas, relaciones, ritmos vitales y formas de comunicación con las necesidades del mercado -prosumidor-; estar al acecho para detectar que elementos de su cotidianidad generan oportunidades de prosumir; introducir la lógica económica del cálculo, la inversión, los costes y los beneficios en distintos

ámbitos vitales; trabajar sobre su persona como empresario de sí mismo y producir una marca de sí (autobranding) que facilite y mejore la prosumición; construir y gestionar identidades y reputaciones digitales; etc. Todos estos elementos se relacionan, en parte, con la voluntad y habilidad de la persona para adaptarse a un tipo de vida, constituirse como empresaria de sí misma y desarrollar competencias para gestionar su vida de forma empresarial, constituyéndose como parte del capital humano de la persona. Es decir, hacen referencia a la capacidad de la persona para constituirse en sujeto empresarial, en un homo oeconomicus configurado como capital humano que adopta la lógica económica y la adapta a su cotidianidad, a sus ritmos vitales y a sus relaciones sociales (Brown, 2015). Pero, a diferencia del resto de elementos del capital prosumidor, el capital humano necesario es relativamente independiente del capital económico de la persona.

Por lo tanto, el esfuerzo de transformación del capital (Bourdieu, 2001), no solo hace referencia al trabajo prosumidor destinado a la transformación, sino también al esfuerzo y trabajo de la persona para constituirse como capital humano (y adherirse así a la racionalidad neoliberal). Todo proceso de transformación de capital a través de la prosumición incorpora distintos grados de esfuerzo individual del prosumidor. Como explicaba Bourdieu, “los diferentes tipos de capital pueden obtenerse con ayuda de capital económico, pero sólo al precio de un mayor o menor esfuerzo de transformación, que resulta necesario para producir la forma de poder efectiva en el campo correspondiente” (Bourdieu, 2001:157). Aunque la prosumición incorpore distintas magnitudes de capital económico y capital humano, en todos los casos la prosumición supone un coste y un esfuerzo de transformación en capital prosumidor para obtener beneficios y acumular capital. Estos costes varían entre los distintos tipos y casos de prosumición. Así pues, se pueden dar casos de prosumición de elevado capital económico, y bajo capital humano y baja inversión de trabajo prosumidor (menor esfuerzo de transformación); o casos de bajo capital económico, y elevado capital humano y elevada inversión de trabajo prosumidor (mayor esfuerzo de transformación); porque son múltiples las formas que adopta la prosumición según su composición de capital prosumidor y las magnitudes de los distintos componentes que incorpora (como se verá más adelante).

Por lo tanto, para determinar las posibilidades de acceso al capital prosumidor y las posibilidades de acumular capital por medio de la prosumición, se debe analizar cómo la composición del capital prosumidor transfieren su valor y se transforman en capital prosumidor, teniendo en cuenta el esfuerzo y los costes de transformación:

- **a.) capital económico:** el capital económico para la prosumición varía de un caso a otro, y puede ser una vivienda (Airbnb), un vehículo (Uber, SocialCar, Blablacar), accesorios textiles (Swap.com), mobiliario del hogar y otros recursos (Wallapop), etc. Cuanto mayor sea el valor del capital económico, mayor será el potencial beneficio de la prosumición, al transferirse una proporción de valor del capital económico al capital prosumidor. Es decir, una vivienda en una economía prosumidora tendrá mayores posibilidades de generar beneficios al prosumidor que un taladro, pues el valor de la vivienda es superior al valor del taladro, por lo que la transferencia de valor es superior en el caso de la vivienda. Asimismo, cuanto mayor sea el valor del capital económico, menor será el esfuerzo y coste de transformación del capital en relación a los beneficios obtenidos, y mayor será la rentabilidad. El esfuerzo y el trabajo prosumidor que dedica una persona para alquilar su vivienda o su taladro es relativamente parecido (si bien los riesgos varían), mientras que los beneficios obtenidos en ambas transacciones difieren de manera considerable. Esto se debe a que el esfuerzo y los costes de transformación del capital son relativamente independientes del valor del capital económico. Es decir, el esfuerzo de alquilar ambos recursos (la vivienda o el taladro) es relativamente equivalente, y sin embargo, los beneficios que cada uno aporta difieren considerablemente.

Pero cuanto mayor sea el valor del capital económico, mayor deberá ser el capital económico con el que cuenta el prosumidor para acceder a dicha forma de prosumición. Un taladro es un bien cuyo precio es asequible para la mayoría de la población, en cambio, el precio de una vivienda es bastante superior, por lo que no toda la población tiene la misma capacidad de acceso. Además, no es suficiente con poder tener acceso al capital económico, sino que éste debe cumplir la condición de ser un bien temporalmente en desuso, es decir, un bien que pueda ser utilizado por otra persona (una persona puede tener acceso a una vivienda, pero no tener capacidad para ofrecer un servicio en la misma, al ser un bien que está utilizando la persona). De esta manera, se observa que cuanto mayor sea el capital económico de un prosumidor, mayor será su accesibilidad a formas de capital económico de mayor valor, y por lo tanto mayor será su potencial de obtener ingresos por medio de la prosumición.

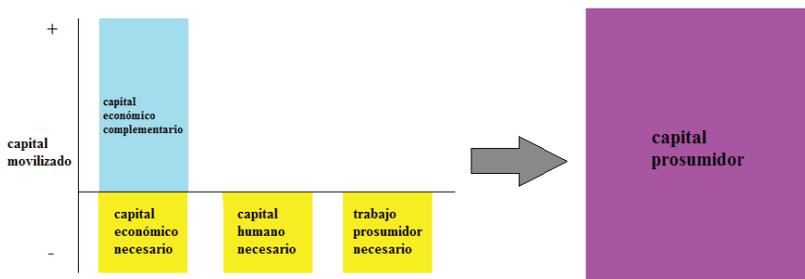


ILUSTRACIÓN 3: PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL PROSUMIDOR INTENSIVO EN CAPITAL ECONÓMICO.

- **b.) capital humano:** el capital humano para prosumir adopta distintas formas (necesario y complementario), pero todas configuran el capital humano del prosumidor. El capital humano del prosumidor también está condicionado por sus circunstancias socioeconómicas, aunque la relación entre ambos factores es menor que en el caso del capital económico. Por ejemplo, el capital cultural que se constituye como capital humano complementario, depende en mayor medida de las condiciones socioeconómicas del prosumidor que de sus motivaciones y actitudes para prosumir, las cuales se configuran como capital humano necesario del prosumidor, y aunque sean necesarias para prosumir, son relativamente independientes de sus condiciones socioeconómicas.

El capital humano, al igual que el capital económico, también transfiere distintas magnitudes de su valor al capital prosumidor. Pero a diferencia del capital económico, los costes de transformación del capital humano en capital prosumidor son mayores que los costes de transformación de capital económico en capital prosumidor (por lo que tiene una rentabilidad menor). Esto se debe a que la transformación del capital humano en capital prosumidor incorpora mayores magnitudes de trabajo prosumidor para su transformación, siendo por lo tanto el esfuerzo y los costes de transformación superiores. Por lo tanto, cuanto mayor sea la magnitud de capital humano que incorpora la prosumición, menor será el esfuerzo y los costes de transformación, y mayor será la rentabilidad de la prosumición en relación a los beneficios que se obtienen por este medio.

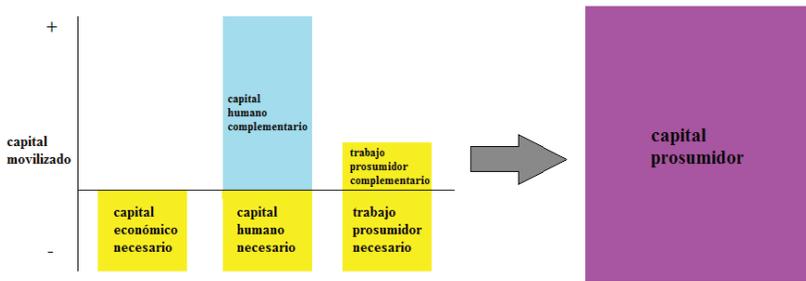


ILUSTRACIÓN 4: PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL PROSUMIDOR INTENSIVO EN CAPITAL HUMANO.

c.) trabajo prosumidor: el trabajo prosumidor es el trabajo que dedica el prosumidor a transformar toda una serie de capitales (económicos y humanos) en capital prosumidor, con el fin de obtener beneficios. Todo proceso de prosumición incorpora necesariamente alguna magnitud de trabajo prosumidor para la transformación del capital. Cuanto menor sea la cantidad de trabajo prosumidor que incorpora la prosumición, menor será el coste y el esfuerzo de prosumir, y mayor será la transformación de capital económico y capital humano en capital prosumidor por unidad de tiempo, aumentando la rentabilidad de la prosumición. Por el contrario, cuanto mayor sea la cantidad de trabajo prosumidor que incorpora la prosumición, mayor será el coste y el esfuerzo y menor será la transformación de capital económico y capital humano en capital prosumidor por unidad de tiempo, siendo menor la rentabilidad de la prosumición.

Las condiciones socioeconómicas influyen en la capacidad de generar trabajo prosumidor, pero no lo condicionan. El principal factor es la disponibilidad de tiempo para prosumir. Un prosumidor que ha acumulado grandes cantidades de capital económico puede no tener tiempo para invertir trabajo prosumidor en el proceso de transformación de capital, y por lo tanto sus posibilidades de obtener beneficios por medio de la prosumición se ven reducidas. Por el contrario, un prosumidor con bajo nivel de capital económico, puede disponer de bastante tiempo para prosumir y generar capital prosumidor. De esta manera, si bien las condiciones socioeconómicas inciden en el trabajo prosumidor, no existe correlación entre la capacidad de generar trabajo prosumidor y las condiciones socioeconómicas del prosumidor.

Por último, cabe mencionar que el *trabajo prosumidor* es el principal activo de aquellas personas que no disponen de elevadas magnitudes de *capital económico* y *capital humano* para generar capital prosumidor. El capital prosumidor compuesto casi en exclusiva por *trabajo prosumidor*, es un recurso de elevado coste y enorme esfuerzo de transformación, siendo su rentabilidad menor que en los otros casos, pero es la única forma de prosumir de aquellas personas con peores condiciones socioeconómicas.

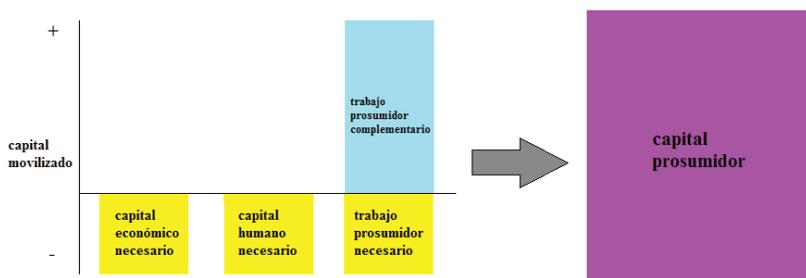


ILUSTRACIÓN 5: PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL PROSUMIDOR INTENSIVO EN TRABAJO PROSUMIDOR.

Por lo tanto, para determinar el impacto de la prosumición en nuestras sociedades, y su capacidad contradictoria como forma obtener ingresos y de reproducción social de la población, o como medio de reproducción del capital, se deben analizar las particularidades del proceso de acumulación prosumidor. Es decir, se debe analizar cómo distintas formas de prosumición transforman distintos tipos de capital en capital prosumidor, para aumentar el capital previo del prosumidor, teniendo en cuenta los costes de transformación que conlleva.

5. TIPOS DE PROSUMICIÓN SEGÚN EL CAPITAL PROSUMIDOR

Como se ha visto, la *composición del capital prosumidor* determina el impacto de las economías prosumidoras en nuestras sociedades. Esto se debe a que la composición del capital prosumidor determina quién tiene capacidad para participar en estas, cuáles son los costes y el esfuerzo de participación, qué

beneficio se puede obtener en las mismas y qué rentabilidad tiene la prosumición. De esta manera, siempre que se analice el impacto de la prosumición se deben tener en cuenta estos cuatro factores: i. El acceso a la prosumición; ii. Los costes y el esfuerzo de prosumir; iii. El *beneficio* que se obtiene; y iv. La *rentabilidad* de la prosumición.

Asimismo, como se ha visto, estos cuatro factores están condicionados principalmente (aunque no en exclusiva) por las condiciones socioeconómicas del prosumidor. Por lo tanto, para desarrollar una tipología de formas de prosumición en relación a dichos factos, se plantea que:

- a.) cuanto mayor sea la intensidad del capital económico, mayor será el potencial beneficio y la rentabilidad de la prosumición y menor serán los costes, por la facilidad de las economías prosumidoras de transformar capital económico en capital prosumidor; pero el acceso a la prosumición será restringido (al depender del capital económico de la persona).
- b.) cuanto mayor sea la intensidad del trabajo prosumidor requerido para transformar capital económico y al capital variable en capital prosumidor, mayor serán los costes y menor será la rentabilidad y el beneficio. Sin embargo, el acceso a la prosumición será asequible.
- c.) cuanto mayor sea la intensidad del capital humano, mayor será el potencial beneficio, pero a diferencia del capital económico, los costes también aumentarán y la rentabilidad se reducirá, ya que -a diferencia del capital económico- el valor del capital humano no se transfiere de forma automática al capital prosumidor y requiere un mayor esfuerzo de transformación, por lo que necesita distintas magnitudes de trabajo prosumidor (lo que incrementa los costes) para que se realice la transmisión. El acceso a estas formas de prosumición no es ni restringido ni asequible, sino de tipo medio, aunque cuanto mayor sea la intensidad requerida del capital variable, el acceso será más restringido.

Tomando como punto de partida estos cuatro factores que inciden en la prosumición y su impacto, y los tres supuestos planteados con anterioridad, a continuación se desarrolla una tipología de *distintas formas de prosumición* según la *composición del capital prosumidor*. Para desarrollar la tipología, en primer lugar se establecen tres categorías de clasificación según la magnitud que adquiere el *capital económico* (i. intensiva, ii. media, iii. baja). Si bien los tipos de prosumición de cada categoría mantienen una misma magnitud de

capital económico, estos varían en relación a la magnitud del *capital humano* y del *trabajo prosumidor*. Por lo tanto, se plantea que la prosumición en relación a dichos factores adquiere siete formas distintas.

Asimismo, en la tipología también se emplean los conceptos de *prosumición rentista* y *prosumición productiva*. La prosumición rentista hace referencia a la prosumición que se emplea como medio de transformación de capital económico en capital prosumidor sin añadir externalidades al producto (reduciendo el *capital humano* empleado a su mínima expresión, es decir, al *capital humano necesario*). Así, la transferencia de valor del capital económico al capital prosumidor es relativamente automática. En estos casos se emplea la economía prosumidora frente a la economía tradicional porque los costes son menores y los beneficios mayores (siendo mayor la rentabilidad), a causa del nuevo mercado que han generado las economías prosumidoras, pero sin que se den cambios sustanciales en el servicio o producto en sí mismo. En contraposición, la *prosumición productiva* hace referencia a la prosumición que se emplea como medio de transformación de capital económico en capital prosumidor, y que para ello incorpora elevadas magnitudes de *capital humano* (principalmente *necesario*, aunque no en exclusiva). Dicha transformación requiere que el prosumidor genere externalidades en forma de *capital humano necesario* (autobranding; servicios que se añaden al producto; elementos lingüísticos, relacionales y comunicativos que incrementan el valor del servicio; etc). La producción de externalidades es fundamental para que se transforme el capital, pues el capital económico no transfiere su valor de manera automática al capital prosumidor. Por lo tanto, el prosumidor no solo trabaja para ofrecer el servicio en sí mismo, sino que también trabaja sobre su persona como capital humano que genera externalidades. En estos casos se emplea la economía prosumidora frente a la economía tradicional porque la economía tradicional, por su propia esencia, no tiene capacidad para generar este tipo de servicios.

5.1 TIPOLOGÍA: SIETE FORMAS DE PROSUMICIÓN

A. PROSUMICIÓN INTENSIVA EN CAPITAL ECONÓMICO

1. PROSUMICIÓN RENTISTA-ELITISTA

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Alto	Bajo	Bajo	Res-tringido	Bajo	Alto	Muy alta	Airbnb

Casos de prosumición intensivos en *capital económico* y bajos en *capital humano* y *trabajo prosumidor*. En estos casos el capital económico transfiere su valor al capital prosumidor, siendo muy bajo el coste y esfuerzo de transformación del capital, por lo que el valor del capital prosumidor es casi idéntico al valor del capital económico. Por lo tanto, la rentabilidad y el potencial beneficio de esta forma de prosumición es muy elevada, los costes de transformación son bajos, pero el acceso es restringido. La característica principal es que el prosumidor no genera externalidades ni trabaja sobre sí mismo para generar mayor capital prosumidor, al ser el capital económico el principal valor añadido del capital prosumidor. Esta forma de prosumición se asemeja a las formas tradicionales de alquiler y venta de bienes y recursos, solo que se desarrolla bajo un nuevo medio, al reducir el nuevo medio los costes de transformación, ampliando así la rentabilidad. Un ejemplo serían los prosumidores inversores que poseen una segunda vivienda que alquilan en Airbnb, y que el fin de la vivienda en sí misma es el de bien de inversión que genera beneficios (y no como valor de uso para el prosumidor).

B. PROSUMICIÓN PRODUCTIVA-ELITISTA

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Media	Airbnb

Al igual que en el caso anterior, se trata de casos de prosumición intensivos en *capital económico*, pero con una magnitud mayor de *capital humano* y de *trabajo prosumidor*. Los tres factores añaden importante valor al capital prosumidor, aunque el *capital económico* aporta una cantidad superior. Si bien el capital económico transfiere su valor al capital prosumidor, este no lo hace de manera automática, y debe incorporar mayores magnitudes de capital humano y trabajo prosumidor para su transformación. Por lo tanto, los costes de transformación de esta forma de prosumición son superiores a los del caso anterior. De esta manera, el potencial beneficio de esta forma de prosumición es muy elevado, pero al ser los costes superiores, la rentabilidad es elevada, aunque menor que en el caso anterior. Igualmente, el acceso a esta forma de prosumición está menos restringida que en el caso anterior. Un ejemplo sería el de los prosumidores que alquilan su vivienda cuando se van de vacaciones o alquilan una habitación extra. En ambos casos la vivienda es la principal fuente

de valor del capital prosumidor. Pero en el primer caso, el prosumidor debe acondicionar la vivienda para que esta pueda ser alquilada (vaciar el armario, esconder bienes de elevado coste como el ordenador, etc), y en el segundo, el prosumidor debe convivir con la persona que alquila la habitación. Por lo tanto, en comparación a la prosumición rentista-elitista, esta forma de prosumición supone mayores costes.

C. PROSUMICIÓN MEDIA EN CAPITAL ECONÓMICO

3. Prosumición rentista medio

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Medio	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio	Media	SocialCar

Casos de prosumición similar a la *prosumición rentista-elitista*, pero en que la magnitud del *capital económico* es menor. El capital prosumidor es medio en capital económico, y bajo en capital humano y en trabajo prosumidor. Si bien el capital económico transfiere su valor al capital prosumidor, al ser su valor menor que en el caso de la *prosumición rentista-elitista*, el valor del capital prosumidor es menor. Por lo tanto, aunque el coste y esfuerzo de transformación sea similar, el beneficio y la rentabilidad es menor; y al ser el capital económico necesario menor, el acceso es menos restringido que en el otro caso. Un ejemplo sería el alquiler de vehículos a través de SocialCar. La persona alquila su vehículo temporalmente en desuso en el nuevo medio como si lo hiciera en el mercado tradicional. Pero a diferencia de la *prosumición rentista elitista*, los beneficios y la rentabilidad es menor, al ser menor el valor del vehículo que el de la vivienda.

4. Prosumición productiva

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Media	Blablacar, Amovens

En este caso, al igual que en el anterior, la prosumición incorpora una magnitud media de *capital económico*. Pero a diferencia del caso anterior, incorpora también una magnitud media de *capital humano* y *trabajo prosumidor*. Es decir, el capital prosumidor se compone de una magnitud media de capital económico, de capital humano y de trabajo prosumidor. Si bien el capital económico transfiere su valor al capital prosumidor, esto sucede con un coste de transformación similar al caso de la *prosumición productivo elitista* pero mayor que en los casos de *prosumición rentista-elitista* y de *prosumición rentista medio*, al tener que generar el prosumidor externalidades al tener que invertir trabajo prosumidor y capital humano para ello. Por lo tanto, el acceso, el potencial beneficio, los costes y la rentabilidad son de tipo medio. Un ejemplo sería la prosumición a través de Blablacar. El capital económico (vehículo) es similar al caso anterior. Pero la diferencia es que el prosumidor comparte trayecto con los consumidores, además de ser el potencial beneficio menor. De esta manera, el prosumidor debe generar externalidades durante el trayecto para que los consumidores queden satisfechos con el producto.

D. PROSUMICIÓN BAJA EN CAPITAL ECONÓMICO

5. Prosumición no cualificada

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Bajo	Bajo	Alto	Asequible	Alto	Bajo	Baja	TaskRabbit

Formas de prosumición intensivas en *trabajo prosumidor* y bajas en *capital económico* y *capital humano*. No existe apenas transformación de capital económico ni capital humano en capital prosumidor, y este se compone casi en exclusiva de trabajo prosumidor. Es decir, lo que añade valor al capital prosumidor es el tiempo que dedica el prosumidor a prosumir. Esta forma de prosumición está asociada a los denominados servicios bajo demanda poco intensivos en capital humano. La prosumición se reduce a tipos de servicios que requieren una baja cualificación. Por ello, la gran mayoría de la población está capacitada para ofrecer este tipo de servicios y obtener beneficios a través de esta forma de prosumición. Pero se trata de una forma de prosumición en la que el potencial beneficio es bajo y la rentabilidad muy baja (en comparación con el resto de formas de prosumición), puesto que los costes son elevados.

Un ejemplo serían aquellos servicios de baja cualificación que se ofrecen en la plataforma TaskRabbit.

6. Prosumición cualificada

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Media	UpWork

Es un tipo de prosumición similar al caso anterior, pero se diferencia porque incorpora una mayor magnitud de *capital humano*. Es decir, la prosumición incorpora capital humano y trabajo prosumidor medio, y bajo capital económico. El valor lo aporta principalmente el capital humano de la persona, pero para poder activarlo y realizarlo necesita dedicar trabajo prosumidor. Por lo tanto, los costes de prosumir, el potencial beneficio y la rentabilidad son medios. Pero cuanto mayor sea el capital humano, mayor será el potencial beneficio y la rentabilidad, y menores serán los costes. Al igual que en el caso anterior, esta prosumición es propia de los servicios bajo demanda, pero se diferencia del caso anterior en que se trata de servicios que requieren una mayor cualificación, por lo que el acceso es más restringido. Un ejemplo sería la plataforma de trabajo bajo demanda UpWork, donde los prosumidores ofrecen servicios de niveles de cualificación elevados.

7. Prosumición superstar

CAPITAL ECONÓMICO	CAPITAL HUMANO	TRABAJO PROSUMIDOR	ACCESO	COSTE	POTENCIAL BENEFICIO	RENTABILIDAD	PLATAFORMA
Bajo	Muy Alto	Medio	Res-trin-gido	Medio	Medio	Media	UpWork

Son casos de prosumición similares al anterior, pero que incorporan una enorme magnitud de *capital humano*. Todo el valor deriva del capital humano, que funciona como “capital marca”: el prosumidor se convierte en una marca de consumo en sí mismo, al ser referencia en un ámbito social concreto, ya sea del mundo del entretenimiento, la cultura, la política o el diseño. Lo que aporta valor es la configuración del prosumidor como una exitosa marca de sí mismo. Por lo tanto, se trata de una forma de prosumición intensiva en capital humano y baja en capital económico, pero que incorpora una inversión de trabajo prosumidor media para transformar el capital humano (marca) del

prosumidor en capital prosumidor (a diferencia de la prosumición intensiva en capital económico, que transfiere el valor casi de forma automática sin apenas costes). Cuanto menor sea el valor del prosumidor como marca de sí mismo (cuanto menor sea su capital humano), menor será el beneficio y la rentabilidad (aunque estas sigan siendo elevadas). El acceso a estas formas de prosumición está restringido a unos pocos privilegiados. Un ejemplo, en el campo de la comunicación serían los Youtuber influencers. Estos prosumidores, que son marcas en sí mismos y acumulan miles de seguidores, obtienen elevados beneficios a través de la prosumición. Pero el coste de la prosumición conlleva un esfuerzo medio: la producción de los vídeos. Otro ejemplo serían diseñadores que venden sus productos en Etsy, y han conseguido generar una marca propia a través de los nuevos medios.

5.2 CONSECUENCIAS DE LA PROSUMICIÓN SEGÚN LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

Como se ha visto, las distintas formas de prosumición se pueden clasificar según la composición que adopte el capital prosumidor, pudiendo tomar siete formas distintas. Dependiendo de la forma que adopte el capital prosumidor, el impacto de las distintas formas de prosumición varía entre sí, respecto al acceso, los costes, los beneficios y la rentabilidad; estando además estos cuatro factores correlacionados entre sí.

En la Tabla 1 se han clasificado los tipos de prosumición en tres grupos, según los atributos de los tipos de prosumición en relación al acceso, los costes, los beneficios y la rentabilidad de la prosumición. Antes de analizar cada grupo en profundidad, se observa que los casos de prosumición de mayor rentabilidad y mayor beneficio tienen asociados menores costes de transformación del capital, pero son de acceso restringido. Por el contrario, la prosumición de mayor accesibilidad para la población, es aquella que conlleva mayores costes, genera menores beneficios y tiene la menor rentabilidad. Por último, se observa que la mayoría de tipos de prosumición no tienen un acceso ni restringido ni asequible, sino de tipo medio. Estas formas de prosumición tampoco son muy intensivas en capital económico, y emplean grados medios y altos de capital humano, pero su rentabilidad y sus beneficios tampoco son elevados, sino medios.

Grupo 1: se encuentran las dos formas de prosumición con mayores posibilidades de generar beneficios y con mayor rentabilidad, pero su acceso es muy restringido. Ambas difieren considerablemente entre sí, al ser una intensiva en

Tabla 1. Tipos de prosunción según los capitales necesarios para acumular capital prosumidor

Grupo	Tipo de prosunción	Principal capital que moviliza	Composición del capital prosumidor			Acceso	Coste	Potencial beneficio	Rentabilidad	Plataforma
			Capital fijo	Capital humano	Tiempo prosumidor					
Grupo 1	<i>Prosunción rentista elitista</i>	<i>Capital económico</i>	Alto	Bajo	Bajo	Restringido	Bajo	Alto	Muy alta	Airbnb
	<i>Prosunción superstar</i>	<i>Capital humano</i>	Bajo	Muy alto	Medio	Restringido	Medio	Alto	Muy alta	Youtube Etsy
Grupo 2	<i>Prosunción productiva elitista</i>	<i>Capital económico</i>	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Airbnb
	<i>Prosunción cualificada</i>	<i>Capital humano</i>	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	UpWork
	<i>Prosunción rentista media</i>	<i>Capital económico</i>	Medio	Bajo	Bajo	Medio	Medio	Medio	Medio	SocialCar
Grupo 3	<i>Prosunción productiva</i>	<i>Capital económico</i>	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Medio	Blablacar, Amovens
	<i>Prosunción no cualificada</i>	<i>Tiempo prosumidor</i>	Bajo	Bajo	Alto	Asequible	Alto	Bajo	Baja	TaskRabbit

capital económico y la otra intensiva en capital humano. La *prosumición rentista elitista* es propia de personas que acumulan magnitudes elevadas de capital económico, y que recurren a la prosumición para aumentar dicha magnitud. En cambio, la *prosumición superstar* no incorpora capital económico, por lo que las condiciones socioeconómicas influyen en menor medida que en el caso de la *prosumición rentista elitista*. Aun así, la *prosumición superstar* solo es propia de un grupo reducido de afortunados que han conseguido triunfar como “influencers” en un sector concreto, y por cada *prosumidor superstar* existen miles de prosumidores luchando por conseguir dicha condición pero sin llegar a ello, al tratarse de un mercado muy reducido y competitivo (como bien se observa en el caso de los *Youtubers*, principalmente en los *Gamers*). Por ello, los prosumidores que participan en estas formas de prosumición se constituyen en las economías prosumidoras como un tipo de élite. Los discursos en torno a las economías prosumidoras alaban las posibilidades de estas formas de prosumición y las ensalzan en relación a otras formas (menos rentables), pero omiten su carácter restringido y el hecho de que la prosumición no se pueda reducir en exclusiva a estas dos formas.

Grupo 2: en este grupo se encuentran la mayor parte de las formas de prosumición. Responde a los casos en que la prosumición tiene unos beneficios, unos costes y una rentabilidad media. Asimismo, aunque varíe de forma leve en algunos casos, estos casos de prosumición incorporan magnitudes similares de todos los componentes del capital prosumidor. Es decir, existe un equilibrio entre capital económico, capital humano y trabajo prosumidor. Estas formas de prosumición generan beneficios medios a un coste no demasiado elevado, lo que supone una fuente idónea de ingresos extra. Asimismo, el acceso es menos restringido que en los casos del Grupo 1, al no ser intensiva en capital económico ni humano. Que las barreras de acceso sean más accesibles que en el Grupo 1, pero a su vez necesiten incorporar determinadas magnitudes de capital económico y capital cultural, convierten a estas formas de prosumición en propias de las clases medias. Esto se debe a que dichas clases poseen el capital (económico y humano) necesario para participar, junto al hecho de que el contexto de la crisis económica motive a estas clases a encontrar nuevas formas de aumentar el poder adquisitivo perdido.

Grupo 3: tan solo recoge un tipo de prosumición. Se trata de personas que no tienen acceso a capital económico ni capital humano (o a magnitudes muy reducidas), por lo que el único recurso con el que cuentan para prosumir es

el trabajo prosumidor. Si bien a estas personas la prosumición les permite obtener beneficios, estos no son muy elevados y además tienen un elevado coste. Esta forma de prosumición es propia de las personas más precarias y empobrecidas. La necesidad del beneficio que tienen estas personas (que en muchos casos no tienen acceso a un empleo tradicional en el mercado laboral, o si tienen empleo, la remuneración es insuficiente para asegurar su subsistencia), junto al tipo de servicios que se pueden llegar a demandar en la economía bajo demanda, estarían impulsando el surgimiento de nuevas formas de trabajo precario, sin derechos y con elevada vulnerabilidad. La baja remuneración y elevada competitividad, hace que las clases sociales con capital económico medio puedan recurrir a este tipo de servicios para privatizar determinados ámbitos de su reproducción, cuya privatización por medio de la economía tradicional sería demasiado costosa; y que el tiempo apropiado a través de esa privatización, se invierta en uno mismo. Es decir, se privatizan a un coste menor aquellas actividades del campo de la reproducción que no se desean hacer (limpieza del hogar, ir a la compra, hacer recados, arreglos de la casa, etc), para poder invertir el tiempo ahorrado en actividades que generen satisfacción personal (yoga, escalar, salir a correr, pintar un cuadro, buscar un hobby nuevo, etc). El caso paradigmático sería la plataforma TaskRabbit, que estaría generando nuevas formas de servidumbre asociadas a los servicios bajo demanda.

CONCLUSIÓN

Como se ha visto a lo largo de este estudio, el potencial de las economías colaborativas como una forma de ingreso para la población depende de las condiciones socioeconómicas de las personas. El principal condicionante es el capital económico con el que cuenta una persona, pero también incide su capital humano. Por lo tanto, cuanto mayor sea el capital económico -y humano- de una persona, mayores serán sus posibilidades de obtener ingresos en la nueva economía. Por el contrario, las personas que no poseen (o poseen pequeñas magnitudes) de capital económico -y capital humano-, tienen menores posibilidades de obtener ingresos en las economías colaborativas.

De esta manera, al preguntarnos hasta qué punto las economías colaborativas se estarían constituyendo como un mecanismo de reproducción social de la población, se observan distintas tendencias. Por un lado, para las personas con mayor capital económico, estas se estarían empleando más que como un medio de reproducción social, como un mecanismo de reproducción de su capital.

Los beneficios que obtienen en plataformas como Airbnb aquellas personas con elevadas cantidades de capital económico alcanzan tal magnitud, que más que como un aumento en sus medios de vida en el contexto de la crisis, se presentan como una forma de acumular y aumentar su capital (obteniendo una rentabilidad mayor que en el mercado tradicional). Es decir, como una nueva forma de negocio de importantes beneficios y con una rentabilidad mayor que la economía tradicional.

Por otro lado, se observa que para aquellas clases con niveles medios de capital económico y capital humano (las clases medias: poseen una vivienda, tienen vehículo propio, estudios superiores, etc), el nuevo mercado sí que genera nuevas posibilidades de obtener ingresos extra. Estos ingresos, si bien no son muy elevados, no requieren de elevados costes de producción (en relación a los beneficios y la rentabilidad del emprendimiento). Por lo tanto, para aquellos sectores de las clases medias que han perdido mayor poder adquisitivo durante la crisis económica, el nuevo mercado sí se constituye como mecanismo para obtener ingresos extras y recuperar parcialmente la capacidad adquisitiva perdida en el contexto de la crisis (aunque conlleve asumir determinados costes y riesgos, como es el acondicionar su vivienda para que sea alquilada, o alquilar su vehículo siempre que no se vaya a utilizar).

Por último, para las personas más precarias y empobrecidas -aquellas que no poseen relevantes cantidades de capital económico ni capital humano- las economías colaborativas se les presentan como una “trampa”. Se trata de personas que han sido expulsadas del mercado laboral tradicional, y que recurren al nuevo mercado porque no pueden acceder a un empleo en la economía tradicional, o si tienen empleo la remuneración que reciben no es suficiente para asegurar su subsistencia. Estas personas pueden obtener ingresos en el nuevo mercado a base de ofrecer servicios -principalmente servicios bajo demanda- de baja cualificación y poca remuneración, siendo los costes de ofrecer estos servicios elevados y la rentabilidad baja. Estos trabajadores de las economías colaborativas se constituyen como una nueva fuerza de trabajo precaria, sin derechos y muy vulnerable, que realiza aquellas actividades económicas con menor reconocimiento social. Por lo tanto, las economías colaborativas se estarían constituyendo como un mercado radicalmente desigual, que reproduce y amplía desigualdades sociales de la economía tradicional.

En este trabajo se han señalado cuatro factores que se deben tener en cuenta al analizar las economías colaborativas y sus impactos: el acceso, los costes, el beneficio y la rentabilidad. Además, se ha visto cómo estos factores están correlacionados entre sí, lo que ha permitido desarrollar una tipología sobre distintas formas de economía colaborativa, cada una de las cuales genera un

impacto particular. Esta tipología posibilita que cuando se analicen las economías colaborativas, no se analicen como un todo homogéneo. Cada tipo de economía colaborativa presenta una forma y un impacto concreto, que está en parte determinado por las condiciones socioeconómicas de la persona. Por lo tanto, los análisis de los impactos, de las capacidades de transformación social, o de los tipos de trabajo que generan como sistemas de economía alternativa, deben incluir los factores antes señalados como determinantes de los efectos de las economías colaborativas. En ese sentido, la tipología desarrollada se puede emplear como un primer marco para el análisis de los efectos de las economías colaborativas, desde la perspectiva de cómo las condiciones socioeconómicas de las personas inciden en el impacto de éstas.

BIBLIOGRAFÍA:

- BAUWENS (2014). *“The Sharing Economy as a Locust Economy”*. P2P Foundation. Disponible en: <https://blog.p2pfoundation.net/the-sharing-economy-as-a-locust-economy/2014/08/16>
- BOLOGNA, Sergio (2006). *Crisis de la clase media y posfordismo*. Madrid: Akal
- BOTSMAN, R., y ROGERS, R. (2011). *What’s mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*. London: Collins.
- BOURDIEU, P. (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- BROWN, Wendy (2015). *Undoing the Demos*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BRYNJOLFSSON, E., y MCAFEE, A. (2014). *The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies*. WW Norton & Company.
- Comisión Europea (2016): *Una Agenda Europea para la economía colaborativa*. ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16881/attachments/2/.../pdf
- COLE, Steven James (2011). *“The prosumer and the project studio: the battle for distinction in the field of music recording”*. *Sociology*, 45(3), 447-463.
- CNMC (2016): *Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa—Resultados preliminares*. Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, Madrid, España. Disponible en: http://www.bez.es/images/carpeta_gestor/archivos/RESULTADOS_PRELIMINARES.pdf
- DE RIVERA, J. (2017). *Sociología de las instituciones digitales y consumo colaborativo*. Tesis inédita UCM. <http://sociologiyredessociales.com/textos/la-teoria-del-consumo-colaborativo.pdf>

- DENEGRI-KNOTT, Janice y DETLEV, Zwick (2012). “*Tracking prosumption work on eBay reproduction of desire and the challenge of slow re-McDonaldization*”. *American Behavioral Scientist*, 56(4), 439-458.
- FEDERICI, S. (2010). *Calibán y la bruja: mujeres, cuerpo y acumulación original*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- FOUCAULT, Michel (2009). *Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-1979)* (Vol. 283). Ediciones Akal.
- FUCHS, Christian (2010). “*Labor in Informational Capitalism and on the Internet*”, *The Information Society*, 26: 179–196.
- FUMAGALLI, Andrea (2007). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- GORDO, A., RIVERA, J. y CASSIDY, P. (2017). “*La economía colaborativa y sus impactos sociales en la era del capitalismo digital*”, en COTARELO, R. y GIL, J. (Coords.) (2017). “*Ciberpolítica: gobierno abierto, redes, deliberación, democracia*”. Madrid: Instituto Nacional de Administración Pública.
- GIL, J. (2017). “*Economías colaborativas y crisis del capitalismo: un análisis a través de la prosumición*”, en: COTARELO, R. y GIL, J. (Coords.) (2017). “*Ciberpolítica: gobierno abierto, redes, deliberación, democracia*”. Madrid: Instituto Nacional de Administración Pública.
- GIL, Javier (2016a): “*Ni consumidores, ni productores: prosumidores. Una primera tipología prosumidora*”. Comunicación presentando en el XII Congreso Español de Sociología, en el GT 19 Sociología del Consumo.
- GIL, Javier (2016b): “*Producción prosumidora, trabajo prosumidor e interfaces prosumidoras: formas 2.0 de valorización del capital*”, en T. Martínez y J.L. Marxo (Eds): *Interface Politics: 1st International Conference 2016*. Barcelona, GREDITS.
- HARDT, Michel y Antonio Negri (2003). *Imperio* [pdf] Traducción: Eduardo Sadier de la edición de Harvard University Press, Cambridge, Massachussets, 2000. Chile Vive. Una página abierta a las utopías... Disponible en Internet (21-02-2004): <http://www.chilevive.cl>.
- HARVEY, David (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Traficantes de Sueños.
- HUMPHREYS, Ashlee y Kent Grayson (2008). “*The Intersecting Roles of Consumer and Producer: A Critical Perspective on Co-production, Co-creation and Prosumption*”. *Sociology Compass*, 2(3), 963-980.
- KALAMAR, Anthony (2013): “*Sharewashing is the new greenwashing*”, en Op Ed News, en 13 de mayo. Disponible en: <http://www.opednews.com/articles/Sharewashing-is-the-New-Gr-by-Anthony-Kalamar-130513-834.html>

- KRISIS (2002). *Manifiesto contra el trabajo*. Virus.
- KURZ, Robert (2004). *¿Qué es la terciarización? (Perspectivas del cambio social)*.
<http://www.rebellion.org/sociales/040426kurz.htm>.
- LAVAL, Christian y Pierre Dardot (2013). *La nueva razón del mundo*. Editorial GEDISA.
- LAZZARATO, Maurizio (2006). *Trabajo autónomo, producción por medio del lenguaje y 'general intellect'*. Brumaria 7. Máquinas, trabajo imaterial.
- LAZZARATO, Maurizio (2006b). *Trabajo autónomo, producción por medio del lenguaje y 'general intellect'*. Brumaria 7. Máquinas, trabajo inmaterial.
- LAZZARATO, Maurizio y Antonio Negri (2006). *Trabajo inmaterial y subjetividad*. Brumaria 7: arte, máquinas, trabajo inmaterial.
- MARX, Karl (1984): *El Capital. Crítica de la economía política. Libro Primero. Vol.1. El proceso de producción del capital*, Siglo XXI, Madrid.
- POLANYI, Karl (1992). *La gran transformación*. Juan Pablos.
- POSTONE, Moishe (2006). *Tiempo, trabajo y dominación social: una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*. BarcelonaMadrid: Marcial Pons.
- RAO, V. (2013). "The Locust Economy". Ribbonfarm: experiments in refactored perception. Disponible en: <https://www.ribbonfarm.com/2013/04/03/the-locust-economy/>
- RODRIGUEZ, S. (2017). *Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales*. Sharing España y Asociación Española de la Economía Digital.
- REY, P. J. (2012). "Alienation, exploitation, and social media". *American Behavioral Scientist*, 56(4), 399-420.
- RIFKIN, Jeremy (2014). *La sociedad de coste marginal cero*. Barcelona, Paidós.
- RITZER, George y Nathan Jurgenson (2010). *Production, Consumption, Prosumption The nature of capitalism in the age of the digital 'prosumer'*. *Journal of consumer culture*, 10(1), 13-36.
- SCHOLZ, T. (2016). *Platform cooperativism. Challenging the corporate sharing economy*. New York, NY: Rosa Luxemburg Foundation.
- SCHWAB, Klaus (2016). *The fourth industrial revolution*. Ginebra, World Economic Forum.
- SLEE, T. (2016). *What's yours is mine: Against the Sharing Economy*. Or Books.
- SocialCar (2016, 8 de marzo). *Cómo ganar 1.000€ al mes gracias a la economía colaborativa*. Disponible en: <http://blog.socialcar.com/post/140680247514/como-ganar-1000-euros> (consultado el 1 de octubre de 2016).

SUNDARARAJAN, Arun (2016): *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. MIT Press.

World Economic Forum (2016). *The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Disponible en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf (consultado 1/9/2016).