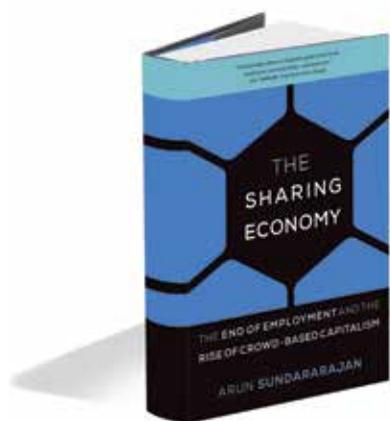


## Lo tuyo y lo mío



Arun Sundararajan

### The Sharing Economy [La economía colaborativa]

**The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism**  
MIT Press, Cambridge, Massachusetts,  
2016, 256 págs., USD 26,95 (tela).

La economía colaborativa está transformando el comercio ante nuestros ojos. Miles de personas prefieren ahorrarse la molestia de esperar un taxi bajo la lluvia y optan por pedir un Uber o un Lyft que los lleve rápidamente al aeropuerto. Otros venden sus creaciones en Etsy, ofrecen su casa en Airbnb o contratan un jardinero en TaskRabbit. Son cuantiosos los “profesionales” que acuden al Mechanical Turk de Amazon para realizar “tareas de inteligencia humana” a cambio de unos centavos.

Arun Sundararajan, experto en economía colaborativa y catedrático de la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York, aborda en esta innovadora obra una infinidad de cuestiones derivadas de estos avances.

Sundararajan es un especialista galardonado que sabe de lo que habla y disimula la complejidad de la materia gracias a la claridad con la que escribe. Citando sus investigaciones y la de muchos otros, explica cómo organizaciones cuyo objetivo principal es crear la oferta necesaria para satisfacer la demanda de consumo están impulsando la economía actual, cómo estos avances presagian el final del empleo como lo conocemos y qué

debería hacer la sociedad para proteger a sus trabajadores de los aspectos más darwinianos del capitalismo de colaboración masiva.

El libro se divide en dos partes lógicas: causa y efecto, y cada uno de sus ocho capítulos está dedicado a un tema concreto. Es una obra exhaustiva y de gran ayuda que explica conceptos como el de “cadena de bloques” (*blockchain*) y “bitcói” o “plataforma” y “jerarquía”.

Sundararajan identifica cinco características principales de la economía colaborativa: se basa sobre todo en el mercado, da uso a capital no aprovechado, depende de redes de colaboración masiva (*crowd-based*) y difumina los límites entre lo personal y lo profesional, y entre el trabajo estable y el ocasional.

El origen de este capitalismo de colaboración masiva, según Sundararajan, son Apple, Steve Jobs y el iPod. El iPod fue el primer producto exitoso para el mercado de masas desarrollado con miras en el consumidor más que en las empresas o el gobierno. Desde entonces, las principales novedades —como el iPhone, el iPad y Facebook— se centran en el consumidor.

La confianza es esencial en esta economía. En el siglo XX la gente se habría mostrado reacia a permitir que unos extraños condujeran sus coches o durmieran en sus casas bajo la simple promesa de que pagarían. En cambio, miles de personas lo hacen ahora porque la economía digital ha creado una red en la que podemos confiar.

La economía colaborativa ha tenido efectos secundarios positivos porque permite aprovechar activos infrautilizados y propagar las oportunidades de negocios. Pero también ha generado externalidades —vecinos molestos con el trasiego de “huéspedes” de Airbnb— y, sin duda, la escasa regulación ha favorecido el crecimiento de esa economía. Por ejemplo, a Airbnb le costaría sobrevivir si los dueños de casa tuvieran que cumplir la misma normativa de seguridad que los hoteles convencionales.

Para Sundararajan, la responsabilidad reguladora debería corresponder al mercado entre pares (*peer-to-peer*), y los vacíos los deberían ir cubriendo

nuevas organizaciones de autorregulación. Sin embargo, Sundararajan podría estar sobrestimando la capacidad del sector privado de ofrecer la suficiente protección al consumidor. Quizá limitar la intervención de los reguladores parezca algo necesario para el desarrollo de la economía colaborativa, pero los consumidores tendrán que exponerse antes a muchos viajes peligrosos, habitaciones sucias y jardines estropeados hasta que el mercado colaborativo corrija las fallas.

## La confianza es esencial en la economía colaborativa.

Me habría gustado ver algún dato más sobre remuneración. Por ejemplo, Sundararajan afirma que se puede esperar ganar más por hora como *freelancer* que mediante los canales tradicionales, y menciona como prueba a los plomeros de San Francisco. Pero esta afirmación es engañosa, ya que los salarios por hora no incluyen prestaciones —entre 20% y 30% de la remuneración total— y porque una cosa es cobrar una tarifa máxima por una hora de trabajador independiente y otra es encontrar trabajo a esa tarifa durante todo el año. Ya querrían muchos trabajadores independientes ganar los aproximadamente USD 66.500 por año que ganan los plomeros de San Francisco.

Esto no desvirtúa la calidad del libro, que es esencial para entender cómo el capitalismo de colaboración masiva de hoy supera la revolución industrial de ayer. En el mundo de Adam Smith, la mano invisible del mercado hacía converger la oferta y la demanda. En el mundo de Sundararajan, la mano invisible sigue activa, solo que ahora cuenta con la ayuda de la financiación entre pares, las plataformas impersonales, la tecnología *blockchain* y las *apps* omnipresentes.

**Joann M. Weiner**

Directora de la maestría en Economía Aplicada de la George Washington University y autora de *Company Tax Reform in the European Union*