

Quina relació hi ha entre el model econòmic d'una plataforma d'Economia col·laborativa i la seva governança?

Ricard Espelt¹, Mayo Fuster

1 Universitat Oberta de Catalunya

Abstract

L'Economia Col·laborativa (EC), és a dir, el consum col·laboratiu i la producció de capital i mà d'obra entre grups distribuïts recolzats per una plataforma digital, està creixent ràpidament i exponencialment. El seu desenvolupament planteja una sèrie de desafiaments:

- L'expectativa generada al voltant de les iniciatives d'EC les augura a contribuir a un desenvolupament sostenible de la societat que, al mateix temps, no sempre contribueix als béns comuns i a una democratització de l'economia.
- Al mateix temps que una declaració de la Unió Europea del gener de 2014 subratlla la capacitat d'innovació i d'aportació a l'ecologia de l'EC, és necessària una revisió holística de l'avaluació d'aquestes iniciatives per considerar el seu paper en la transformació social, econòmica i medi ambiental de la societat.
- L'impacte pertorbador del model EC més conegut, el de les corporacions com Uber i Airbnb, suscita una enorme controvèrsia, mentre que existeixen models alternatius reeixits, com ara els comuns digitals i el cooperativisme de la plataforma que han rebut una atenció limitada.

En aquest article estudiarem la relació que hi ha entre el model econòmic d'una plataforma d'EC i la seva governança. Per fer-ho analitzarem el model econòmic i de governança de 100 plataformes d'EC amb impacte a la ciutat de Barcelona. Els resultats d'aquesta investigació ens mostren que hi ha una correlació entre el model econòmic d'una plataforma d'EC i el seu model de governança. Aquests resultats ens signifiquen la rellevància que té el govern d'una plataforma digital que promogui l'EC.

OPEN ACCESS

Published: 11/05/2018

Accepted: 11/05/2018

Submitted: 29/03/2018

Keywords:

Eix 13

1. Introducció

El terme "Economia Col·laborativa" (EC) o "Plataformes d'Economia Col·laborativa" refereix a la possibilitat d'intercanviar, compartir i col·laborar en el consum i la producció de capital i mà d'obra entre grups distribuïts, recolzats per una plataforma digital (Fuster Morell, 2017). L'EC creix ràpidament i de manera exponencial, aportant grans expectatives de sostenibilitat pel seu potencial en la contribució de la democratització de l'economia (Argar, 2007; Bostman i Rogers, 2010). Al mateix temps però han sorgit crítiques sobre la seva retòrica i l'ambigüitat semàntica i conceptual que l'acompanya (Codagnone et al. 2016), tot demandant una economia de plataformes més justa (Graham i Woodcock, 2018). Tanmateix, en l'estudi de les plataformes d'EC manca un marc holístic que permeti avaluar el vincle entre les qualitats democràtiques d'aquestes i el seu model de sostenibilitat econòmica. A més, hi ha confusió sobre plataformes que es presenten com a col·laboratives quan, en realitat, no ho són i s'evidencien incerteses i ambigüitats associades a la generació de diversos models d'EC (Fuster Morell, 2011).

L'impacte pertorbador del model de plataforma econòmica més conegut, el de les plataformes corporatives extraccionistes, també conegudes per "unicorn", com Uber i Airbnb, ha provocat una enorme controvèrsia (Codagnone et al., 2016). De totes maneres, al mateix temps, existeixen models veritablement col·laboratius, com ara el Cooperativisme Obert (Bauwens, 2014) o el Cooperativisme de plataforma (Scholz, 2016).

Des del nostre punt de vista, a l'hora de considerar els diferents models de sostenibilitat econòmica de les plataformes d'EC és imprescindible avaluar la seva governança, ja que les empreses democràtiques han d'implicar a la comunitat en la gestió del valor generat per aquesta (Fuster Morell, 2017). És a dir, cal avaluar aspectes com l'obertura que permet la plataforma perquè les persones que en són usuàries puguin fer-hi aportacions, les polítiques de participació i la possibilitat d'intervenir en la seva definició, la viabilitat de comunicar-se amb altres membres i formar grups, la tipologia de rols i la seva jerarquia, la presència o no d'espais de presa de decisions comunitaris, la transparència econòmica i la participació de la comunitat en la destinació dels beneficis.

2. Principals objectius i hipòtesis

Primerament, aquest article té la voluntat de definir els diferents models de plataformes d'EC tant en la seva dimensió econòmica com en de la seva governança, tot generant variables d'anàlisi i la seva correlació. Així mateix, vol establir una gradació de cada una de les variables d'estudi per tal de definir aquelles aproximacions —ja sigui de l'àmbit econòmic o de govern— més properes o més allunyades del procomú. Finalment, la investigació vol avaluar la relació entre els models econòmics que adopten les plataformes d'EC i la seva governança.

La nostra hipòtesis de treball és que hi ha relació entre els models econòmics que adopta una plataforma digital d'economia col·laborativa (EC) i la seva governança.

A continuació descriurem les variables que ens permeten definir el model econòmic d'una plataforma d'EC i la seva governança. Seguidament, explicarem la metodologia utilitzada per analitzar 100 casos amb impacte a la ciutat de Barcelona, utilitzant dades de recollida web i entrevistes estructurades. Posteriorment, mostrarem els resultats a través d'estadístics descriptius de la dimensió econòmica i de governança i l'anàlisi de correlacions de les variables que configuren les dimensions estudiades i la correlació entre elles. Finalment, extraurem conclusions i suggerirem possibles línies d'investigació.

3. Vincle entre el model d'economia col·laborativa i la governança de la plataforma

3.1 Model d'Economia col·laborativa

A l'hora d'estudiar els diferents models d'EC considerem el vincle entre l'orientació que tenen els beneficis econòmics i l'impacte social de l'activitat, la sostenibilitat econòmica del projecte i els models de finançament. Així, avaluem:

1) L'orientació econòmica, tenint en compte: 1.1) el tipus d'entitat jurídica i el potencial retorn econòmic que s'estableix amb la comunitat en relació al seu model de finançament (de més a menys comunitària): administració pública, universitat, fundació, associació, cooperativa, empresa comercial o sense format jurídic; 1.2) la distribució dels beneficis econòmics: reinvertits en la el projecte, dividits entre les persones propietàries o altres opcions; 1.3) el model de creixement: orgànic, és a dir escalant econòmicament sense impactar en el model de governança; reproductiu, és a dir, replicant el model o especulatiu, és a dir, amb la voluntat d'aconseguir el màxim creixement per després vendre el projecte; 1.4) el caràcter comercial de la plataforma, tot considerant si l'intercanvi monetari entre les persones que en són usuàries es produeix: mai, gairebé mai, algunes vegades, sovint o gairebé sempre i 1.5) l'ús o no de serveis de banca ètica.

2) En relació a la sostenibilitat, avaluem si el balanç econòmic de la iniciativa és positiu o no.

3) Respecte als models de finançament de la plataforma estudiem la tipologia de recursos utilitzats: capital privat, finançament públic, donacions no monetàries internes, donacions no monetàries externes, estalvis familiars, organització d'esdeveniments, programes de recerca (H2020), comercialització de la marca, microfinançaments, premis, subproductes o derivats, recursos lliures, programes de formació, serveis *premium*, quotes, monedes alternatives, crèdit bancari, marxandatge, publicitat, donacions monetàries i comercialització de les dades.

3.2. Governança de la plataforma

Pel que fa a la governança de plataforma considerem diverses dimensions de governança i fins a quin punt adopten una modalitat oberta:

1) L'obertura a la gestió dels usuaris, considerant: 1.1) La manera com els usuaris poden contribuir al contingut de la plataforma, si és possible crear noves formes de generar contingut i si és possible crear contingut o (només) ofertar/demandar/valorar productes o serveis; 1.2) la política de participació de la plataforma: si la participació està oberta sense filtres, es modera abans de la publicació o es modera després de la publicació; 1.3) la possibilitat d'interacció de l'usuari: si els usuaris poden comunicar-se entre si o crear grups; i 1.4) si la plataforma considera diferents tipus de comptes d'usuari o un únic tipus obert a qualsevol usuari.

2) L'obertura a l'elecció dels administradors, considerant si els usuaris es poden autoestablir com administradors de la plataforma; si els administradors obtenen privilegis automàticament mitjançant la participació; si els administradors són elegits a través d'eleccions entre la comunitat en general o són escollits per altres administradors o per els propietaris de la infraestructura subministradora.

3) La presa de decisions en relació amb les interaccions de la comunitat valora si hi ha sistemes formals o informals per a la presa de decisions comunitàries i si les definicions de les regles formals i les polítiques de plataforma estan obertes a les contribucions de l'usuari.

4) El tipus d'entitat jurídica i les opcions que permeten perquè els membres puguin participar de la governança: administració pública, universitat, fundació, associació, cooperativa, empresa comercial, o sense format jurídic.

5) Finalment, la governança vinculada a la gestió econòmica, considerant: 5.1) la transparència econòmica (si el balanç econòmic és accessible a la comunitat o si es proporciona públicament); 5.2) la participació en la destinació dels beneficis del projecte (si només es possible pels propietaris dels projecte o si tota la comunitat està informada i té possibilitat de gestionar els beneficis).

4. Metodologia d'anàlisi

La metodologia es basa en l'anàlisi estadística d'una mostra de 100 casos amb presència a la ciutat de Barcelona.

Per crear la mostra, l'ús d'una probabilitat o mostra aleatòria té diversos avantatges. El benefici més important és la possibilitat de fer inferències sobre la població amb un cert grau de confiança. L'aleatorització augmenta la probabilitat que una gran mostra reflecteixi les característiques de la població subjacent evitant l'assignació o la selecció en funció del valor de les variables d'interès. Tanmateix, l'aleatorització no garanteix una mostra representativa *per se*. A més, la selecció aleatòria implica el risc de "perdre casos rellevants". Finalment, hi ha limitacions (com la incertesa en quan a la representativitat) per aplicar l'aleatorietat a una població molt diversa i que té una mida i uns límits desconeguts. En altres paraules, l'ús de mostres de probabilitat requereix el coneixement de la població, per exemple, una llista o cens de la població, o almenys una llista parcial —algun nivell— de la població. Aquest no és el cas de les plataformes col·laboratives, que són diverses i el seu "univers" és desconegut.

Atesa la manca de condicions adequades i la manca de desenvolupament d'una mostra de probabilitat de diverses experiències de plataformes col·laboratives, així com l'absència d'un objectiu de comparabilitat, s'ha utilitzat un mostreig de quotes no proporcionals per construir la mostra de 100 casos dels 1.000 casos que surten mostra basada en el directori P2Pvalue (<http://directori.p2pvalue.eu>). Hem assegurat la inclusió d'un tipus mixt d'experiències de plataformes per reflectir l'heterogeneïtat de les plataformes col·laboratives. A partir d'una llista inicial dels casos identificats (al voltant de 1000), s'han utilitzat diferents criteris de "coincidència" per garantir la diversitat de la mostra. A més, per millorar la robustesa de la nostra mostra, hem assegurat la sistematització del mostreig. Hem seleccionat 100 casos sobre la base de: 1) Projectes amb activitat a Barcelona, 2) Projectes basats o recolzats per una plataforma digital, 3) Projectes basats en la producció col·laborativa, 4) Projectes amb un nivell d'activitat significatiu, no en una fase preliminar etapa. Alguns dels casos són ben coneguts i importants, però també hi ha moltes experiències gairebé desconegudes. Malgrat l'univers és desconegut, partint d'una cartografia de 100 casos, tenim força confiança d'arribar amb el nostre estudi a gran part de les experiències de Barcelona.

Durant la recerca s'ha emprat un "quadern de codificació" per a la recollida de dades, a través d'un conjunt d'indicadors relacionats amb les variables d'anàlisi.

La recopilació de dades s'ha basat en dues modalitats: recopilació web i una entrevista estructurada. La col·lecció web és basa en l'etnografia digital de les plataformes web i s'ha realitzat a 100 casos. A més, hem realitzat una entrevista estructurada a 50 d'aquests. Finalment, durant la recopilació de dades, s'han generat unes "notes de camp" a partir de les impressions generals que es van tenir durant el treball de camp i, d'aquesta manera, tenir dades qualitatives sobre els casos d'estudi.

Un únic investigador ha recollit les dades. Per garantir la fiabilitat de la nostra mostra, altres dos investigadors han comprovat els indicadors del quadern de codificació amb un conjunt de casos, tot verificant les dades obtingudes pel principal recol·lector. D'aquesta manera, hem controlat la qualitat de les nostres dades.

Per desenvolupar l'anàlisi hem generat estadístiques descriptives de variables definides i anàlisis de correlació per estudiar la relació entre el model econòmic i la governança de les plataformes d'EC. Per a l'anàlisi estadística de les dades, s'han aplicat diferents assaigs paramètrics de correlacions Tetrachoric per variables binàries.

5. Resultats

En la representació de resultats de les dues dimensions estudiades (governança i economia) i el seu vincle, s'ha destacat en color lila aquells elements que tenen una aproximació més procomú.

5.1 Dimensió econòmica

Les plataformes d'Economia Col·laborativa estudiades tenen un univers ric i variat. Respecte al format legal (Figura 1)

observem un equilibri entre les organitzacions que tenen un caràcter més comunitari (administració pública 4%, universitat 2%, associació 17,8%, fundació 5%, cooperativa 12,9%) i un caràcter més empresarial (44,6%); mentre que el 13,9% no tenen un format legal definit.

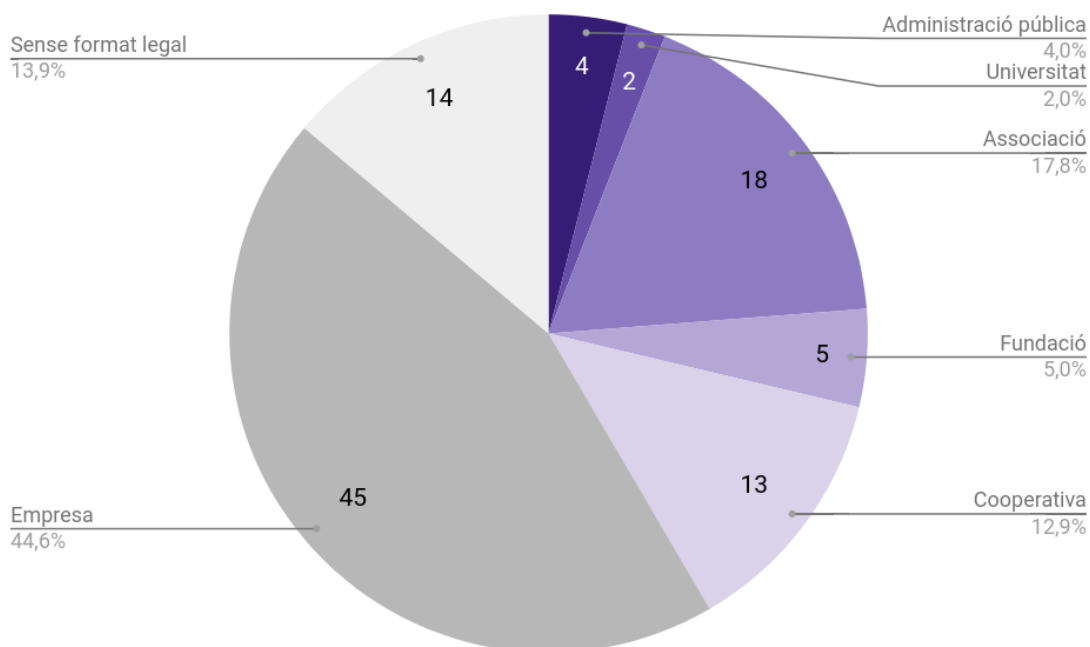


Figura 1. Tipus d'entitat jurídica (n=100)

La gran majoria de projectes (80%) reinverteixen els beneficis que es generen, mentre que només el 2% de les iniciatives divideixen els guanys entre els propietaris o tenen altres aproximacions respecte als beneficis econòmics (Figura 2).

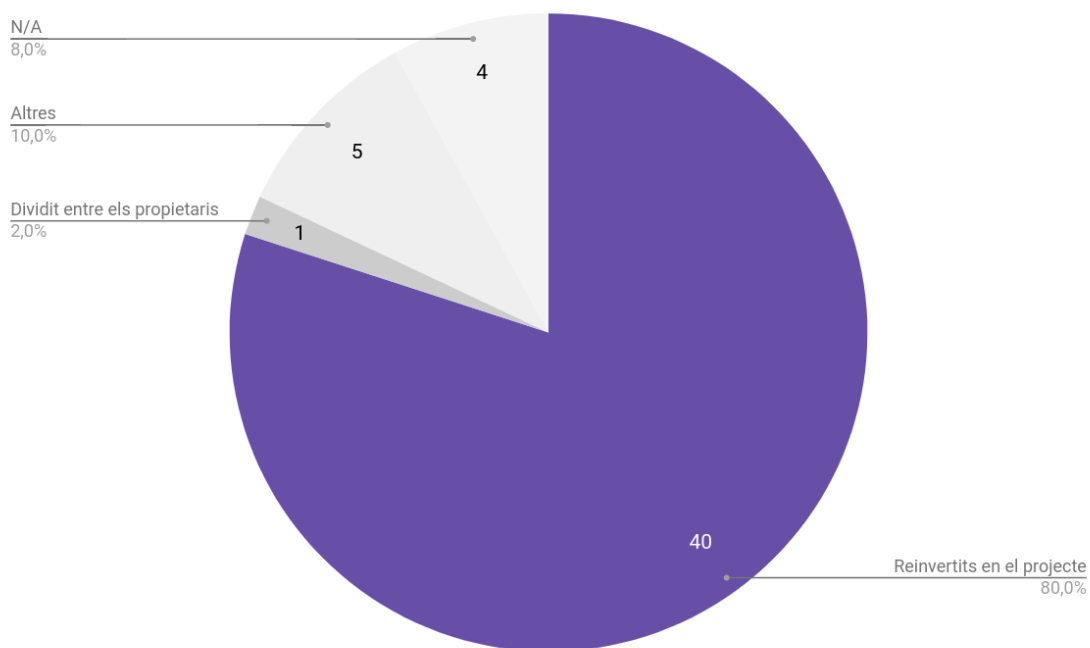


Figura 2. Destí dels beneficis (n=50)

El model de creixement (Figura 3) majoritari dels projectes és a través d'un model orgànic (58%), mentre el 20% tenen un model reproductiu i un 4% especulatiu.

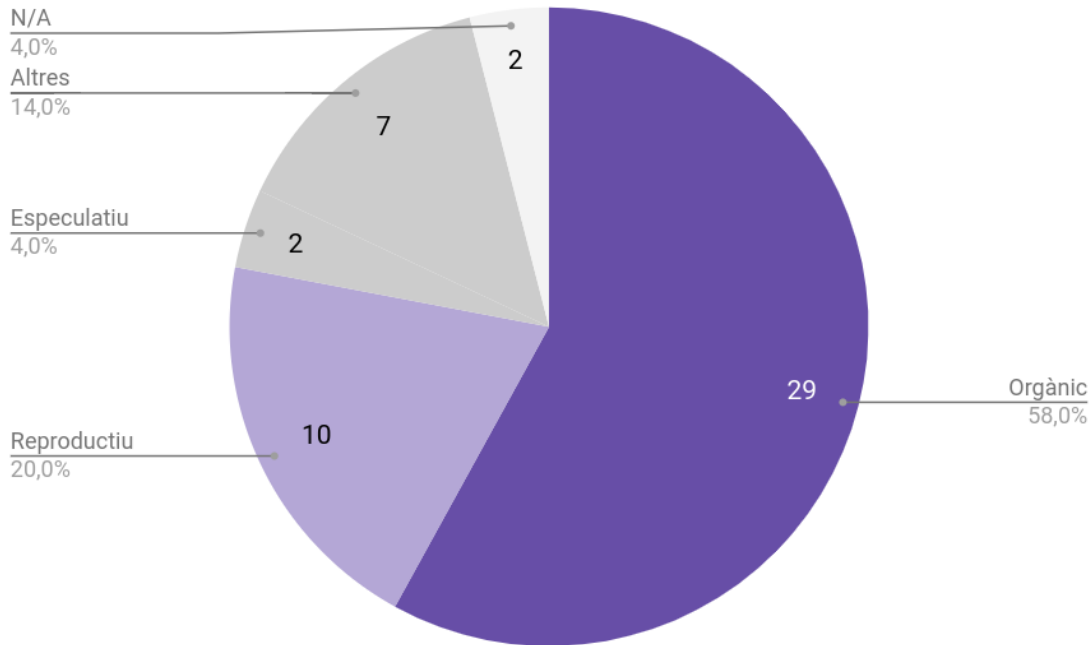


Figura 3. Model de creixement (n=50)

Més de la meitat dels projectes estudiats (52%) no fomenten l'intercanvi econòmic entre els seus membres, mentre que el 8% no ho fan gairebé mai, el 6% a vegades, el 14% sovint i el 16% gairebé sempre (Figura 4).

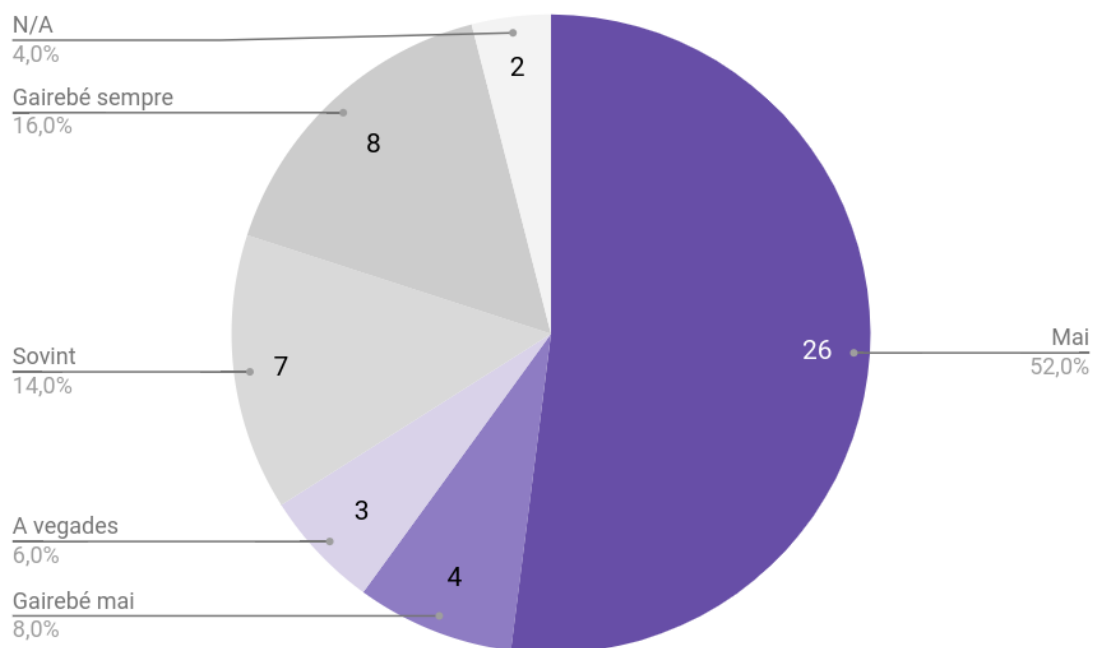


Figura 4. Interaccions econòmiques (n=50)

Respecte a l'ús de serveis de banca ètica (Figura 5), el 40% de les iniciatives en són participants, el 26% no i el 34% o no ho saben o si tenen format jurídic no poden fer ús de serveis bancaris.

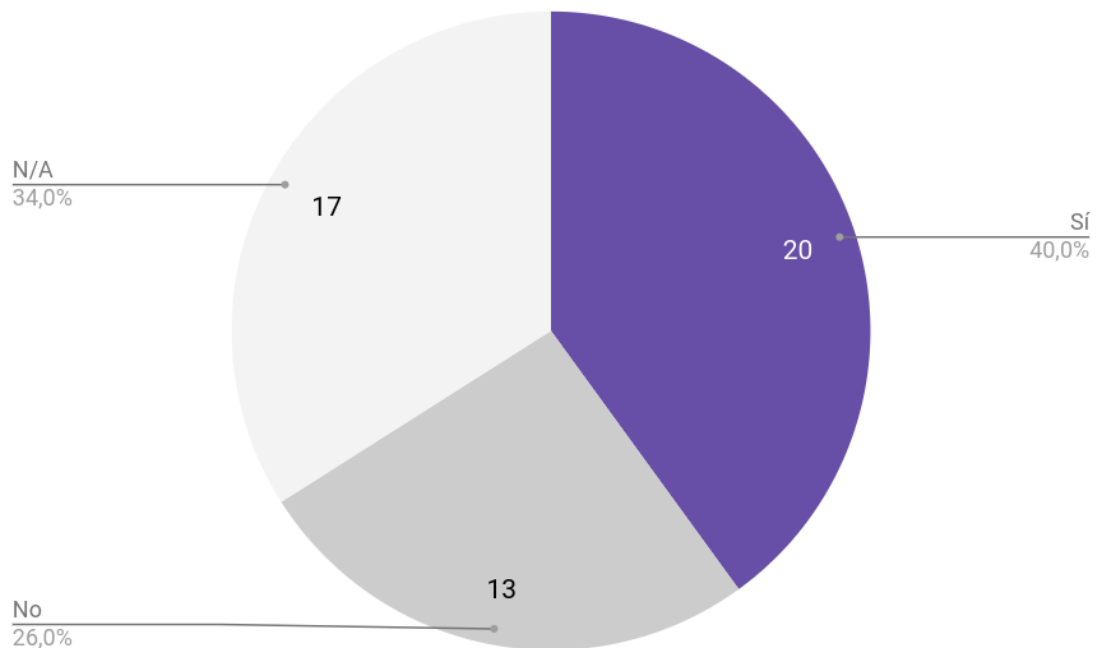


Figura 5. Serveis de banca ètica (n=50)

En relació a la sostenibilitat del projecte (Figura 6), el 44% dels projectes indiquen un balanç econòmic positiu, mentre que un 24% és negatiu i un 32% ho desconeix o no ho valora.

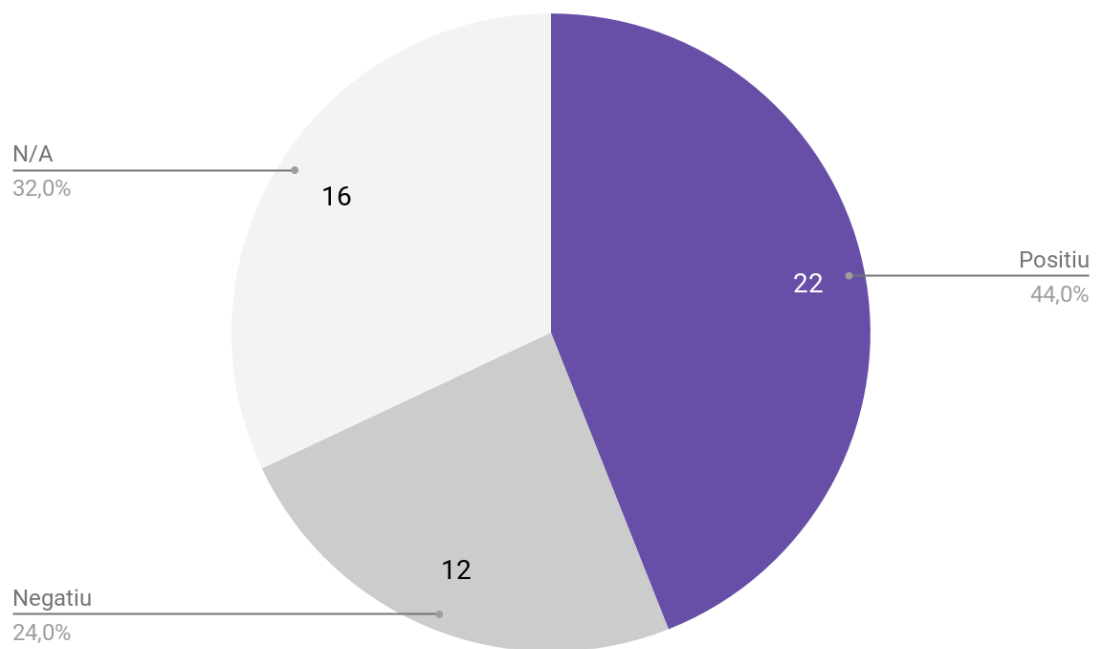


Figura 6. Balanç econòmic (n=50)

Respecte al model del finançament de la projecte (Figura 7), observem que el grup de models de caràcter més procomú (F1: donacions no monetàries internes 70%, F2: finançament públic 64%, F3: donacions no monetàries externes 58%, F4: recursos lliures 54%, F5: organització d'esdeveniments 44%, F6: microfinançaments 44%, F7: programes de formació: 42%, F8: programes de recerca tipus H2020 38%, F9: quotes de pertinença 30% i F10: monedes alternatives 28%) té un nivell d'ús (en 236 ocasions) superior al grup de models de caràcter menys procomú (F11: subproductes o derivats 60%, F12: capital privat 48%, F13: premis 42%, F14: estalvis familiars 42%, F15: serveis

premium 40%, F16: comercialització de la marca 32%, F17: crèdit bancari 26%, F18: marxandatge 26%, F19: publicitat 22%, F20: donacions monetàries 22% i F21: comercialització de dades 12%) utilitzat en 186 ocasions per les plataformes d'EC estudiades.

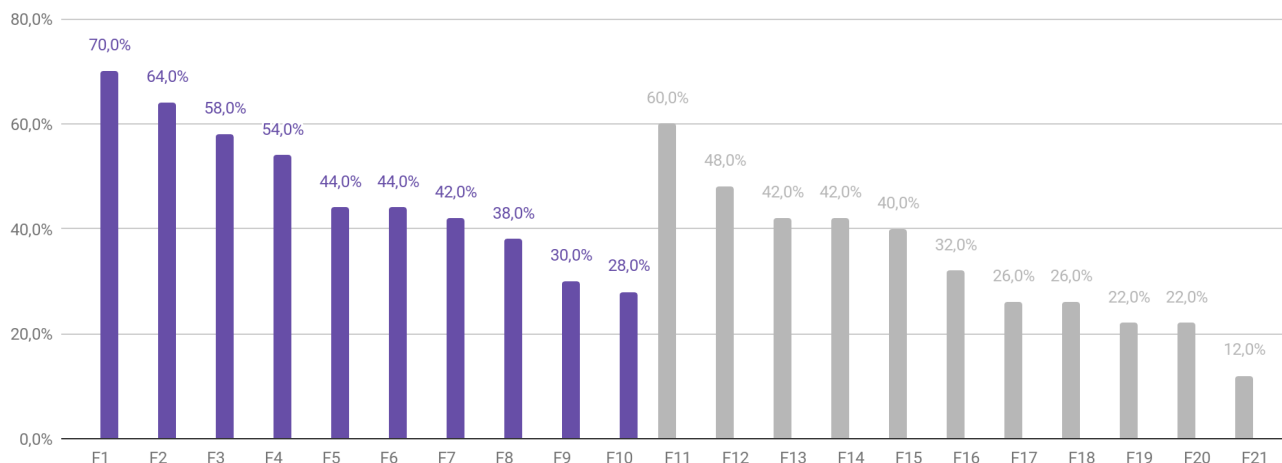


Figura 7. Model de finançament (n=50)

Les correlacions de la dimensió econòmica (Taula 1) mostren que hi ha una certa correlació entre el fet de tenir un balanç positiu (E6) i el tipus d'entitat legal (E1). Així mateix, el tipus d'entitat (E1) determina que un dels models de finançament sigui la participació en projectes de recerca tipus H2020 (E11), plataformes de microfinançament (E13), monedes alternatives (E20), donacions no monetàries internes (E21) o externes (E22). També s'observa que hi ha una certa correlació negativa entre la reinversió de diners en el propi projecte (E2) i servir-se de capital privat pel finançament (E7) que, en canvi, està relacionat en el fet d'obtenir un balanç econòmic positiu (E6). En aquest sentit, s'observa també una certa correlació entre servir-se de la comercialització de la marca (E15) com a model d'ingressos i obtenir un balanç econòmic favorable (E6). De totes maneres, l'aspecte més rellevant de la dimensió econòmica és la gran quantitat de correlacions entre els models de finançament. Així, observem que:

- L'ús de capital privat (E7) es correlaciona amb la participació en premis (E12), comercialització de la marca (E15), venda de marxandatge (E16), oferta de serveis *premium* (E17), publicitat (E18), quotes obligatòries (E19), organització d'esdeveniments (E24), generació de subproductes (E26) i comercialització de les dades (E27).
- El crèdit bancari (E8) es correlaciona amb l'ús d'estalvis familiars (E9), finançament públic (E10), projectes de recerca (E11), participació en premis (E12), microfinançaments (E13), donacions monetàries (E14), comercialització de la marca (E15), venda de marxandatge (E16), serveis *premium* (E17), publicitat (E18), quotes de socis (E19), monedes alternatives (E20), explotació de recursos lliures (E23), organització d'esdeveniments (E24), participació en programes d'emprenedoria (E25), subproductes (E26), comercialització de les dades (E27) i, en certa mesura, donacions no monetàries externes (E22).
- Els estalvis familiars (E9) es correlacionen els crèdits bancaris (E9), el microfinançament (E13), comercialització de la marca (E15), venda de marxandatge (E16), l'ús de monedes alternatives (E20), la participació en programes d'emprenedoria (E25) i, en part, amb la participació en projectes de recerca (E11), l'organització d'esdeveniments (E24) i la creació de subproductes (E26).
- El finançament públic (E10) es correlaciona amb els crèdits bancaris (E9), la correlació de la marca (E15), la venda de marxandatge (E16), l'oferta de serveis *premium* (E17), les quotes de socis (E19), l'explotació de recursos lliures (E23), participació en programes d'emprenedoria (E25), la generació de subproductes o derivats (E26) i, en menor mesura, l'organització d'esdeveniments (E24).
- La participació en projectes de recerca (E11) es correlaciona amb els crèdits bancaris (E9), el finançament públic (E10), la participació en premis (E12), els microfinançaments (E13), la comercialització de la marca (E15), l'ús de monedes alternatives (E20), les donacions monetàries internes (E21), l'explotació de recursos lliures (E23), l'organització d'esdeveniments (E24), la participació en programes d'emprenedoria (E25) i, en menor mesura, els estalvis familiars (E9). Al mateix temps, té una correlació negativa amb la comercialització de les dades (E27).
- La participació en premis com a model de finançament (E12) es correlaciona amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), el finançament públic (E10), els programes de recerca (E11), els ingressos

per microfinançaments (E13), la comercialització de la marca (E15), l'explotació de recursos lliures (E23), l'organització d'esdeveniments (E24), la participació en programes d'emprenedoria (E25), la generació de subproductes (E26), la comercialització de dades (E27) i, en menor mesura, els estalvis familiars (E9), la venda de marxandatge (E16), l'oferta de serveis premium (E17), publicitat (E18), les quotes de socis (E19), l'ús de monedes alternatives (E20) i les donacions no monetàries internes (E21) i externes (E22).

- El microfinançament (E13) es correlaciona amb els crèdits bancaris (E8), els estalvis familiars (E9), finançament públic (E10), els programes de recerca (E11), els premis (E12), l'ús de monedes alternatives (E20), les donacions no monetàries internes (E21) i externes (E22), la participació en programes d'emprenedoria (E25) i, en part, amb la venda de marxandatge (E16) i l'oferta de subproductes o derivats (E26).
- Les donacions monetàries (E14) es correlacionen amb els crèdits bancaris (E9), publicitat (E18), donacions no monetàries externes (E22) i, en part, amb els ingressos de capital privat (E7). Alhora, tenen correlació negativa amb l'ús de monedes alternatives (E20), la comercialització de dades (E27) i, en menor mesura, la comercialització de la marca (E15).
- La comercialització de la marca (E15) es correlaciona amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), els estalvis familiars (E9), el finançament públic (E10), els programes de recerca (E11), els premis (E12), la venda de marxandatge (E16), l'oferta de serveis *premium* (E17), la publicitat (E18), les quotes de socis (E19), l'ús de monedes alternatives (E20), l'organització d'esdeveniments (E24), la participació en programes de formació (E25) i, en part, amb la generació de subproductes (E26) i la comercialització de les dades (E27). Al mateix temps, té una correlació negativa amb les donacions monetàries (E14).
- La venda de marxandatge (E16) es correlaciona amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), els estalvis familiars (E9), la comercialització de la marca (E15), l'oferta de serveis *premium* (E17), els ingressos per publicitat (E18), les quotes de socis (E19), l'ús de monedes alternatives (E20), l'organització d'esdeveniments (E24), l'oferta de subproductes (E26) i la comercialització de les dades (E27) i, en part, els premis (E12) i els microfinançaments (E13). Alhora, té una correlació negativa amb les donacions monetàries (E14).
- L'oferta de serveis *premium* (E17) es correlacionen amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), la comercialització de la marca (E15), la venda de marxandatge (E16), l'oferta de subproductes (E26) i, en menor mesura, els premis (E12), la publicitat (E18) i l'organització d'esdeveniments (E25).
- Els ingressos per publicitat (E18) es correlacionen amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), les donacions monetàries (E14), la comercialització de la marca (E15), la venda de marxandatge (E16), l'organització d'esdeveniments (E24), l'oferta de subproductes (E26), la comercialització de dades (E27) i, en menor mesura, els premis (E12), els serveis premium (E17), l'explotació de recursos lliures (E23) i la participació en programes de formació (E25).
- Les quotes de socis (E19) es correlacionen amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), la comercialització de la marca (E15), la venda de marxandatge (E16), la publicitat (E18), l'ús de monedes alternatives (E20), l'organització d'esdeveniments (E24), la comercialització de dades (E27) i, en part, amb els premis (E12), l'explotació de recursos lliures (E23), la participació en programes de formació (E25) i l'oferta de subproductes (E26).
- L'ús de monedes alternatives (E20) es correlaciona amb l'ús de crèdits bancaris (E8), els estalvis familiars (E9), la participació en programes de recerca (E11), els microfinançaments (E13), les donacions monetàries (E14), la comercialització de la marca (E15), la venda de marxandatge (E16), les quotes de socis (E19), les donacions no monetàries de la comunitat (E21) i, en menor mesura, amb els ingressos per premis (E12), l'organització d'esdeveniments (E24) i la comercialització de les dades (E27).
- Les donacions no monetàries internes (E21) es correlacionen amb les donacions no monetàries externes (E22), la participació en programes de recerca (E11), els microfinançaments (E13), les monedes alternatives (E20) i, en part, amb els premis (E12) i l'organització d'esdeveniments (E24).
- Les donacions no monetàries externes (E22) es correlaciona amb els microfinançaments, les donacions no monetàries internes (E21), la i, en menor mesura, amb els crèdits bancaris (E8), els premis (E12), l'explotació de recursos lliures (E23) i l'oferta de subproductes (E26).
- L'explotació de recursos lliures (E23) es correlaciona amb l'ús de crèdits bancaris (E8), el finançament públic (E10), la participació en programes de recerca (E11), els premis (E12), la participació en programes de formació (E25) i l'oferta de subproductes (E26) i, en menor mesura, la publicitat (E18), les quotes de socis (E19), i les donacions no monetàries externes (E22).
- L'organització d'esdeveniments (E24) es correlaciona amb els ingressos de capital privat (E7), els crèdits bancaris (E8), la participació en programes de recerca (E11), els premis (E12), la comercialització de la marca (E15), la venda de marxandatge (E16), publicitat (E18), les quotes de socis i, en part, amb l'ús d'estalvis familiars (E9), el finançament públic (E10), les monedes alternatives (E20), les donacions no monetàries

internes (E21) i l'explotació de recursos lliures (E23).

- La participació en programes d'emprenedoria (E25) es correlaciona amb l'ús de crèdits bancaris (E8), l'ús d'estalvis familiars (E9), el finançament públic (E10), la participació en programes de recerca (E11), els premis (E12), els microfinançaments (E13), la comercialització de la marca (E15), l'explotació de recursos lliures (E23), l'organització d'esdeveniments (E24) i, en menor mesura, l'oferta de serveis *premium* (E17), la publicitat (E18) i les quotes de socis (E19).
- L'oferta de subproductes (E26) es correlaciona amb els ingressos de capital privat (E7), l'ús de crèdits bancaris (E8), el finançament públic (E10), els premis (E12), la venda de marxandatge (E16), l'oferta de serveis *premium* (E17), l'explotació de recursos lliures (E23), l'organització d'esdeveniments (E24) i, en part, amb l'ús d'estalvis familiars (E9), el microfinançament (E13), la comercialització de la marca (E15), les quotes dels socis (E19) i les donacions monetàries externes (E22).
- La comercialització de les dades (E27) es correlaciona amb els ingressos de capital privat (E7), l'ús de crèdits bancaris (E8), els premis (E12), la venda de marxandatge (E16), la publicitat (E18), les quotes de socis (E19) i, en part, amb la comercialització de la marca (E15) i l'ús de monedes alternatives (E20). A la inversa, es correlaciona negativament amb la participació en programes de recerca (E11), les donacions monetàries (E14).

Taula 1. Correlacions de la dimensió econòmica de les plataformes d'EC.

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10	E11	E12	E13	E14	E15	E16	E17	E18	E19	E20	E21	E22	E23	E24	E25	E26	E27
E1	1,00																										
E2	0,22	1,00																									
E3	1,00	-1,00	1,00																								
E4	0,40	-0,39	1,00	1,00																							
E5	0,33	0,23	0,19	0,02	1,00																						
E6	0,57*	0,12	1,00	0,16	0,43	1,00																					
E7	-0,48	-0,65*	-1,00	-0,21	-0,35	0,70**	1,00																				
E8	0,46	0,15	-0,30	-0,55	0,21	-0,29	0,39	1,00																			
E9	0,13	0,39	-1,00	-0,40	0,26	-0,29	0,08	0,98**	1,00																		
E10	0,30	-0,36	-1,00	-0,06	0,33	0,11	0,35	1,00**	0,44	1,00																	
E11	0,27**	0,42	1,00	-0,07	0,18	0,19	0,15	0,77**	0,46*	0,73**	1,00																
E12	0,27	0,02	-1,00	0,32	0,03	-0,16	0,27**	0,82**	0,56*	0,80**	0,62**	1,00															
E13	0,76**	0,23	1,00	-0,05	0,14	0,51	-0,01	0,69**	0,65**	0,60**	0,77**	0,60**	1,00														
E14	0,17	-0,27	-0,34	-0,05	0,21	0,17	0,55*	0,56**	0,43	0,37	0,23	0,31	0,12	1,00													
E15	0,05	0,19	-0,26	-0,34	0,07	0,61*	0,58**	0,78**	0,62**	0,68*	0,58**	0,65**	0,33	-0,51*	1,00												
E16	0,22	-0,44	1,00	-0,09	-0,11	-0,51	0,65**	0,82**	0,68**	0,46	0,52	0,59*	0,56*	-0,69**	0,77**	1,00											
E17	0,04	0,13	-0,04	-0,02	-0,29	-0,40	0,68**	0,62**	0,41	0,26	0,23	0,46*	0,18	0,20	0,67**	0,62**	1,00										
E18	-0,31	-0,27	1,00	-0,05	-0,32	-0,26	0,69**	0,56**	0,43	0,58	0,39	0,47*	0,45	0,65**	0,77**	0,69**	0,51*	1,00									
E19	0,05	0,26	0,20	-0,36	0,07	-0,32	0,57**	0,70**	0,49	0,27	0,45	0,58*	0,45	0,19	0,84**	0,58**	0,40	0,82**	1,00								
E20	1,00**	1,00	1,00	-0,27	0,43	0,56	-0,04	0,74**	0,67**	0,38	0,63**	0,59*	0,65**	0,61**	0,69**	0,62**	0,20	0,47	0,71**	1,00							

E21	0,71 **	0,05	0,30	0,27	0,14	0,44	0,04	0,36	0,45	0,24	0,63* *	0,57 *	0,83 **	0,50	0,21	0,57	-0,06	0,50	0,47	1,00 **	1,00							
E22	0,57 *	0,17	0,20	0,40	0,18	0,40	-0,08	0,52 *	0,52	0,24	0,56	0,48 *	0,85 **	0,63	0,25	0,52	-0,15	0,44	0,49	0,45	0,93 **	1,00						
E23	0,00	0,10	-1,0 0	-0,2 1	0,26	-0,33	0,37	0,72 **	0,32	0,67 **	0,60* *	0,75 **	0,39	0,47	0,44	0,23	-0,16	0,66 *	0,53 *	0,34	0,38	0,45 *	1,00					
E24	-0,28	0,16	-0,0 7	-0,4 2	-0,0 6	0,00	0,68 **	0,62 **	0,52 *	0,52 *	0,58* *	0,68 **	0,42	0,36	0,88 **	0,62 **	0,16	1,00 **	0,75 **	0,60 *	0,52 *	0,36	0,53 *	1,00				
E25	0,00	0,13	-1,0 0	-0,3 4	0,18	0,00	-0,40	0,77 **	0,57 **	0,73 **	0,72* *	0,75 **	0,59 **	0,07	0,70 **	0,24	0,47 *	0,55 *	0,57 *	0,38	0,49	0,44	0,71 **	0,84 **	1,0 0			
E26	-0,08	-0,2 3	-1,0 0	0,24	-0,0 3	-0,40	0,58 **	0,61 **	0,53 *	0,70 **	0,34	0,60 **	0,50 *	0,52	0,51 *	0,62 **	0,61 **	1,00 **	0,60 *	0,42	0,30	0,47 *	0,72 **	0,61 **	0,5 7	1,0 0		
E27	1,00	-0,2 6	1,00	-0,0 4	0,01	-1,00	1,00 **	0,60 **	0,40	0,34	-1,00 **	1,00 **	0,54	-0,67 **	0,57 *	0,79 **	0,34	0,67 **	0,72 **	0,54 *	1,00	0,39	0,42	0,34	0,3 7	0,2 0	1,0 0	

** . La correlació és significativa en el nivell de 0,01.

* . La correlació és significativa en el nivell de 0,05 .

5.2 Dimensió de governança

Respecte a l'obertura a la gestió dels usuaris, els resultats sobre la forma de contribució (Figura 8) indiquen un equilibri entre els formats més y menys procomuns ja que, per una banda, en el 7,9% dels casos els usuaris participen creant noves maneres d'oferir continguts (C1) o en el 31,7% creant continguts comunitàriament (C2) i, per l'altra banda, en el 42,6% dels casos l'usuari ofereix, demanda o avalua productes o serveis (C3).

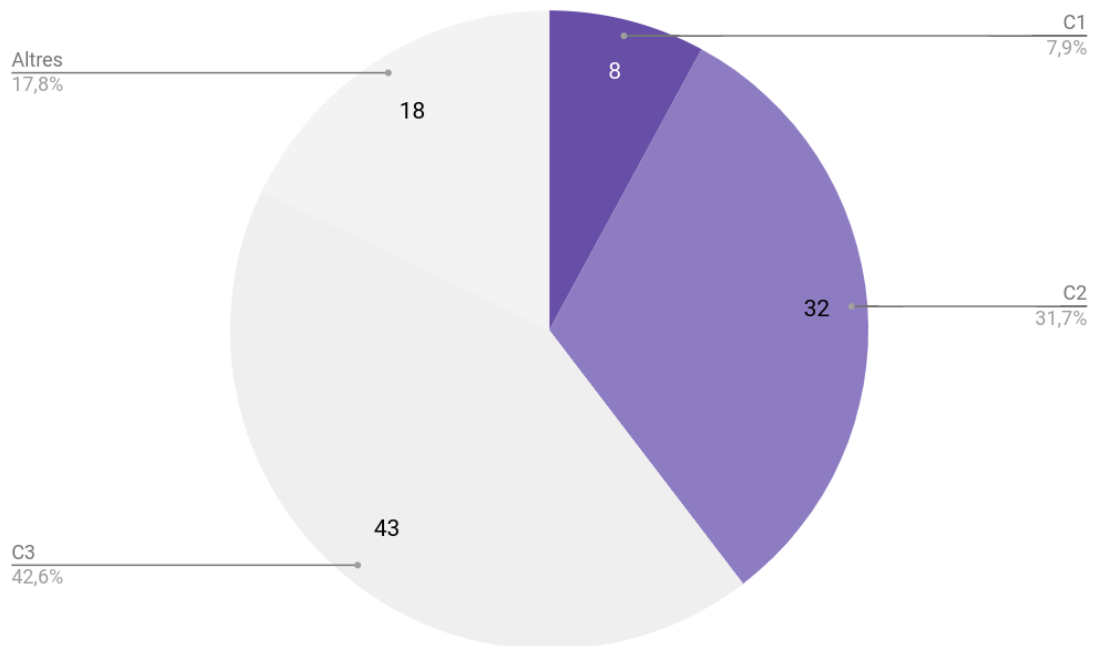


Figura 8. Forma de contribuir a la plataforma (n=50)

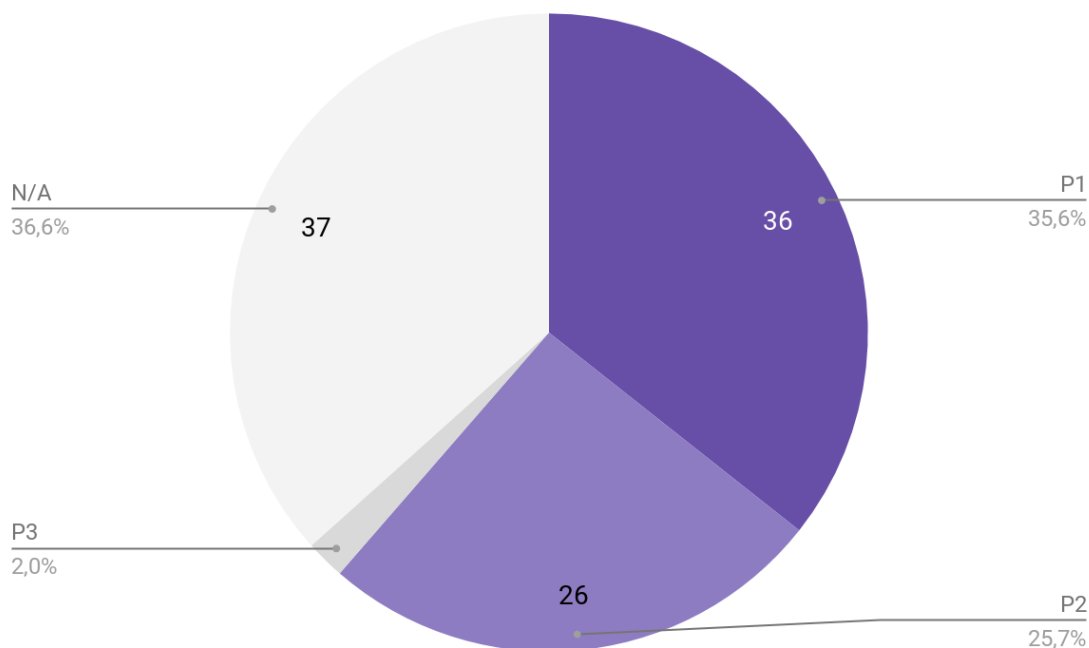


Figura 9. Obertura a la participació en la plataforma (n=100)

En relació a l'obertura que tenen les persones usuàries de la plataforma per participar, les dades mostren que, majoritàriament, les plataformes d'EC no restringeixen la participació ja que en el 35,6% la participació és automàtica, en el 25,7% dels casos els continguts es publiquen només amb una moderació prèvia, mentre que només en el 2% dels casos la participació és possible amb una moderació permanent. Tot i això, cal destacar que en el 36,6% de plataformes el model de moderació no és evident.

Seguint aquesta tendència i avaluant la interacció entre la comunitat (Figura 10), en el 57,4% de les plataformes les persones usuàries poden interactuar entre elles o generar grups, mentre que en el 24,8% no ho poden fer.

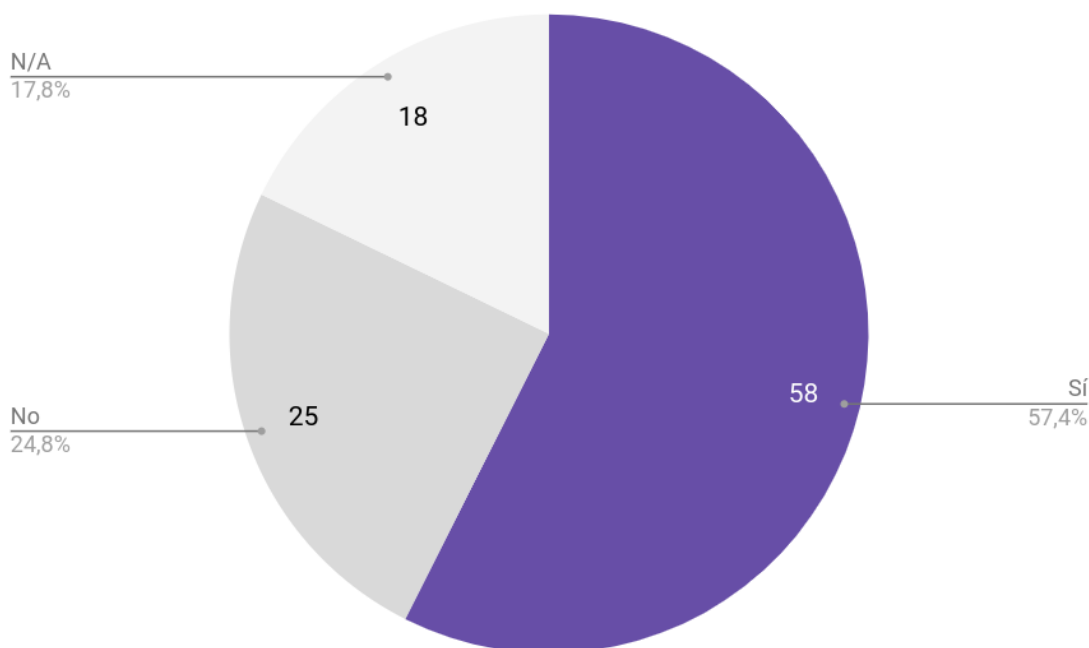


Figura 10. Interacció entre la comunitat (n=100)

Per tancar aquest primer bloc d'aspectes relacionats amb la governança de la plataforma i en contrast amb els indicadors anteriors, observem com la majoria (60%) de les plataformes d'EC estudiades tenen diferents rols d'usuaris i, per tant, generant una jerarquia organitzativa (Figura 11).

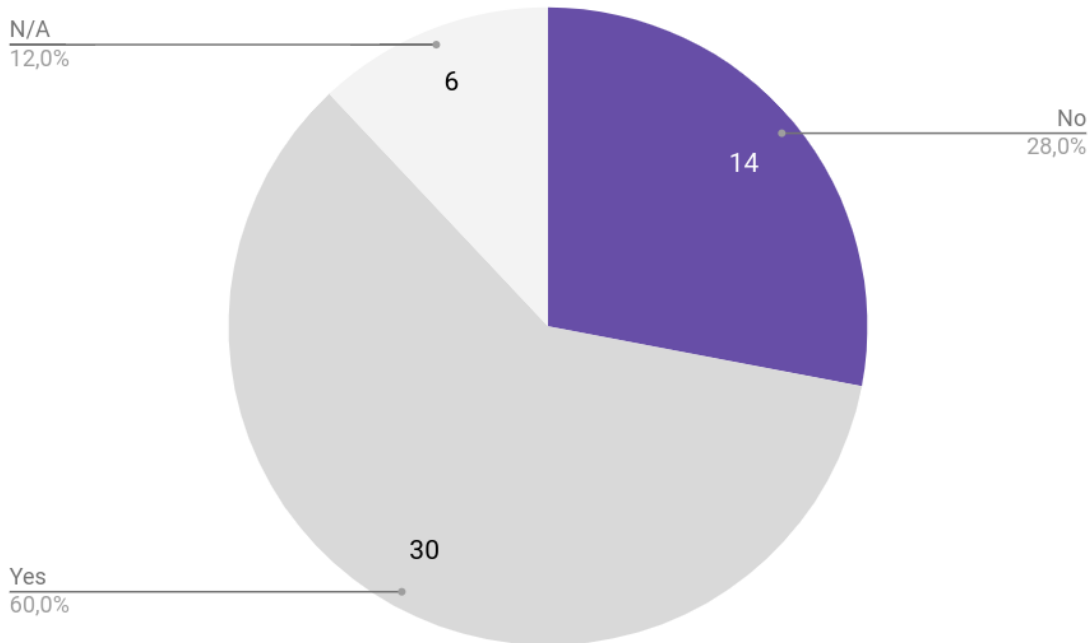


Figura 11. Jerarquia de rols (n=50)

En relació a l'elecció dels administradors (Figura 12), també observem un cert predomini dels models de governança menys procomú (A5: elecció per part dels propietaris de la iniciativa 42%, A6: elecció per part dels altres administradors 2% o per A7: rol històric tipus "estrella" 2%), representant en la seva suma el 46% del total i superant els models de governança més procomú (A1: automàtica 28%, A2: gràcies a la participació 2%, A3: eleccions entre la comunitat 2% o A4: per les persones proveïdores de la plataforma però a través de mecanismes de participació comunitària 4%), representant el 36% de les plataformes estudiades.

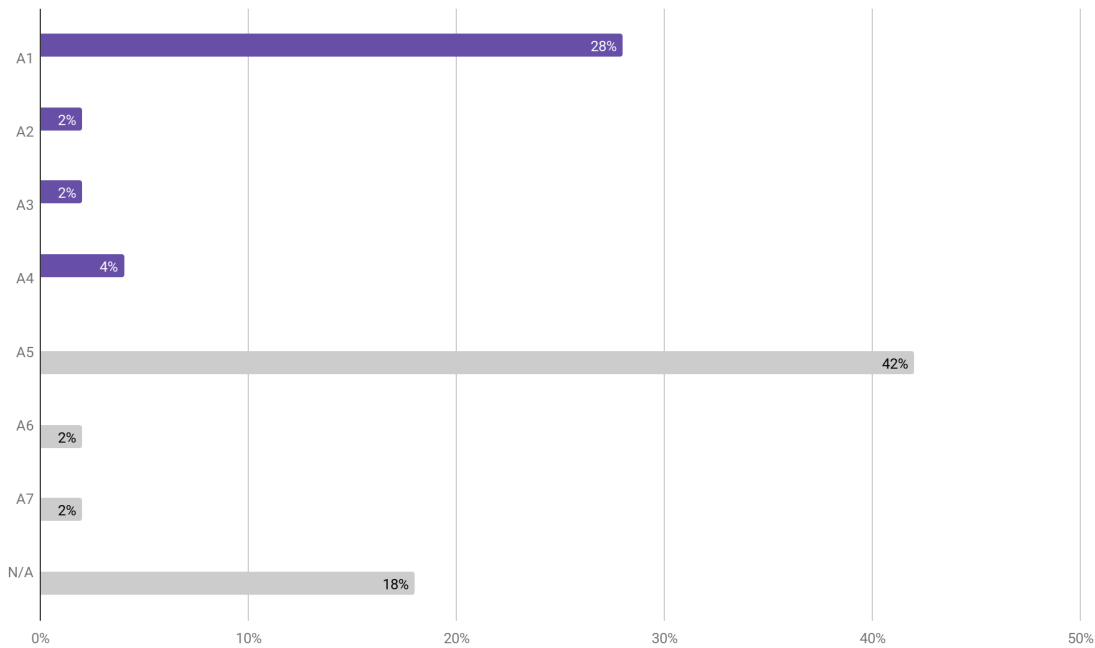


Figura 12. Model d'elecció dels administradors (n=50)

Respecte a l'existència o no d'espais de presa de decisions comunitària (Figura 13), el 50% de les plataformes els tenen formalment definits, el 6% els tenen informalment i el 40% no en disposen.

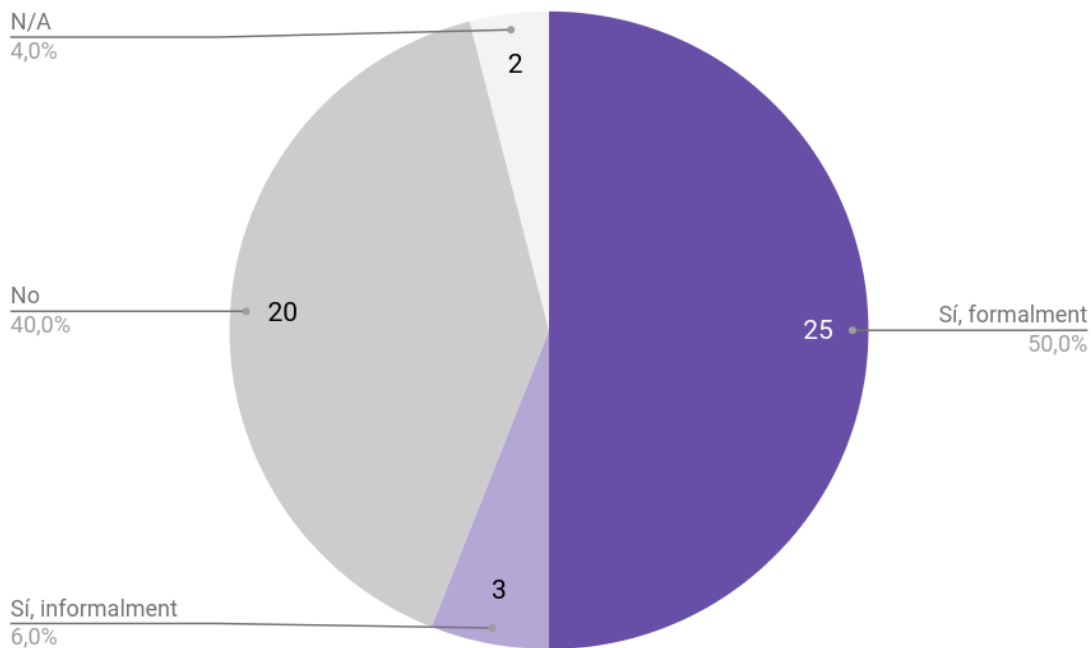


Figura 13. Espais de presa de decisions comunitària (n=50)

Amb la mateixa línia d'obertura a la governança, el 54% de les plataformes d'EC estudiades permeten que les persones usuàries participin de la definició de rols i les polítiques de governança, mentre que el 34% no ho permeten (Figura 14).

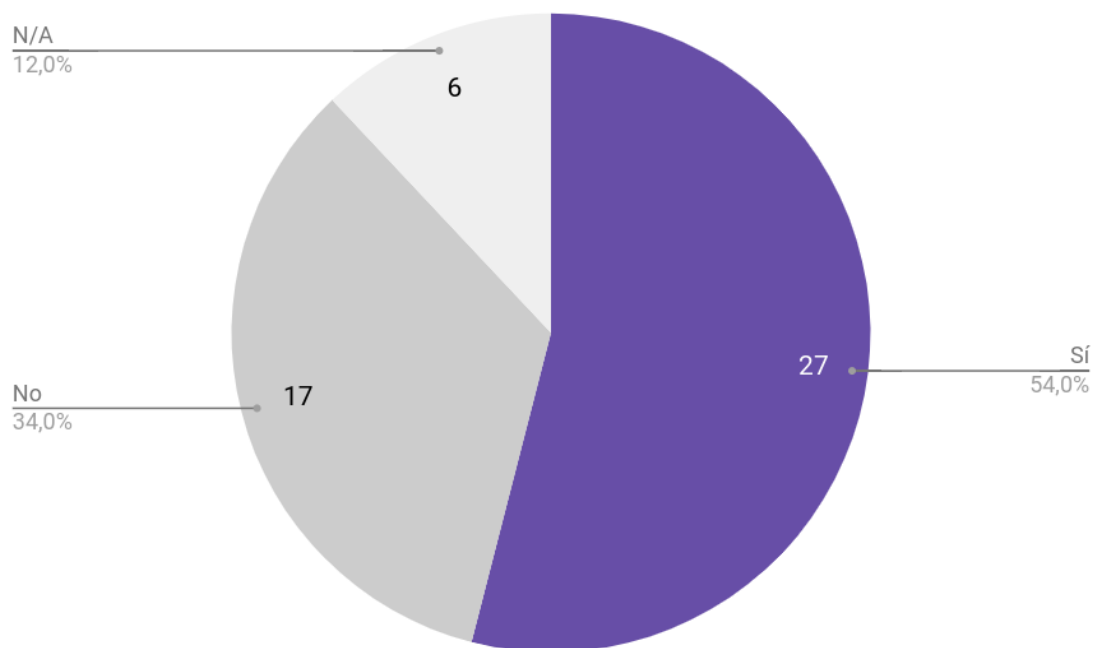


Figura 14. Participació comunitària en la definició de rols i polítiques de governança (n=50)

Com ja hem anticipat en la dimensió econòmica, respecte al tipus d'entitat (Figura 1) observem una gran varietat de formats legals i mantenint-se un cert equilibri entre els models de governança més procomú (administració pública 4%, universitat 2%, associació 17,8%, fundació 5% i cooperativa 12,9%) i els menys procomú (diferents tipologies d'empresa 44%). Mentre que hi ha un percentatge important de casos (13,9%) que no tenen un format jurídic establert.

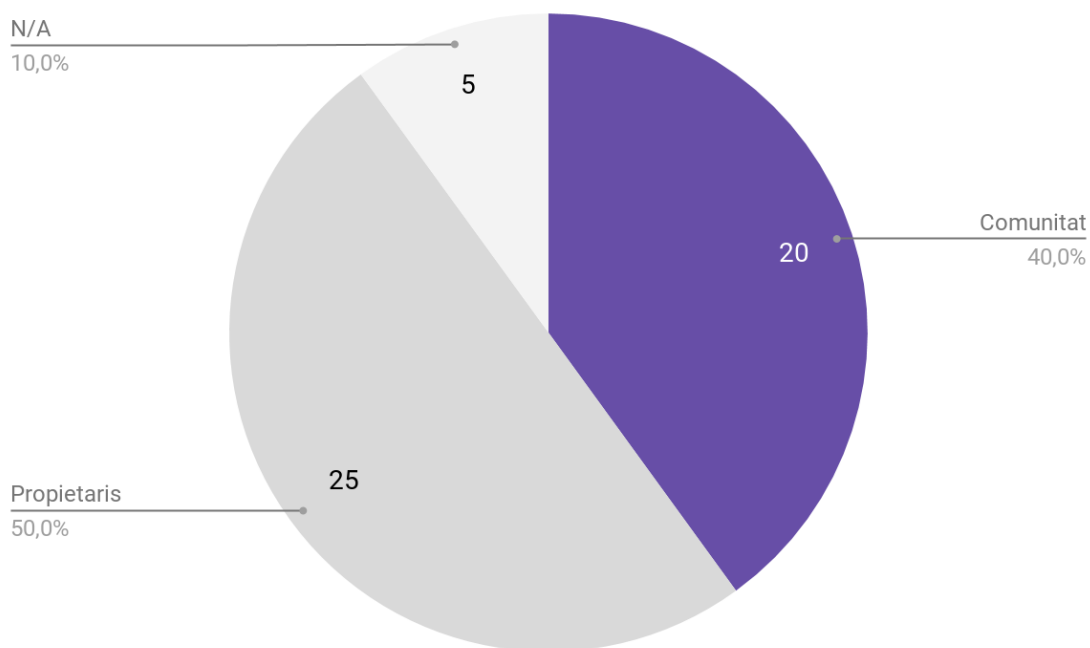


Figura 15. Presa de decisions sobre el benefici econòmic (n=50)

Respecte a la presa de decisions sobre la destinació dels beneficis (Figura 15), en la meitat dels casos són els propietaris qui ho defineixen, mentre que en el 40% de les plataformes és la pròpia comunitat qui ho decideix.

Finalment, en el 76% dels projectes d'EC analitzats el balanç econòmic és públic a nivell intern (Figura 16) i en el 38% també ho és externament (Figura 17).

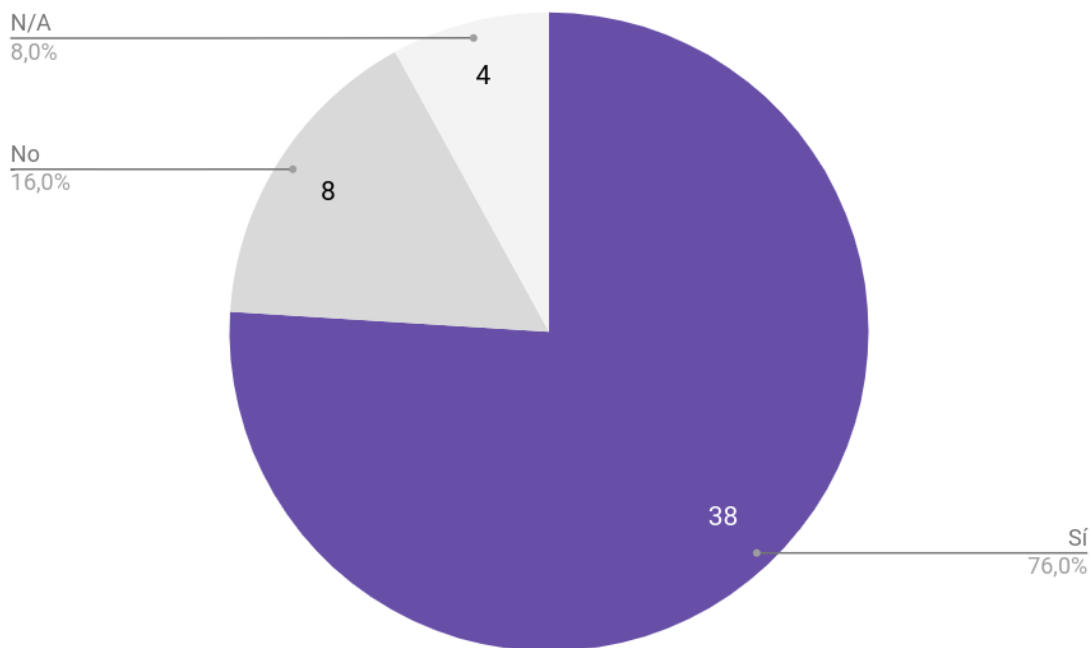


Figura 16. Balanç econòmic públic a la comunitat (n=50)

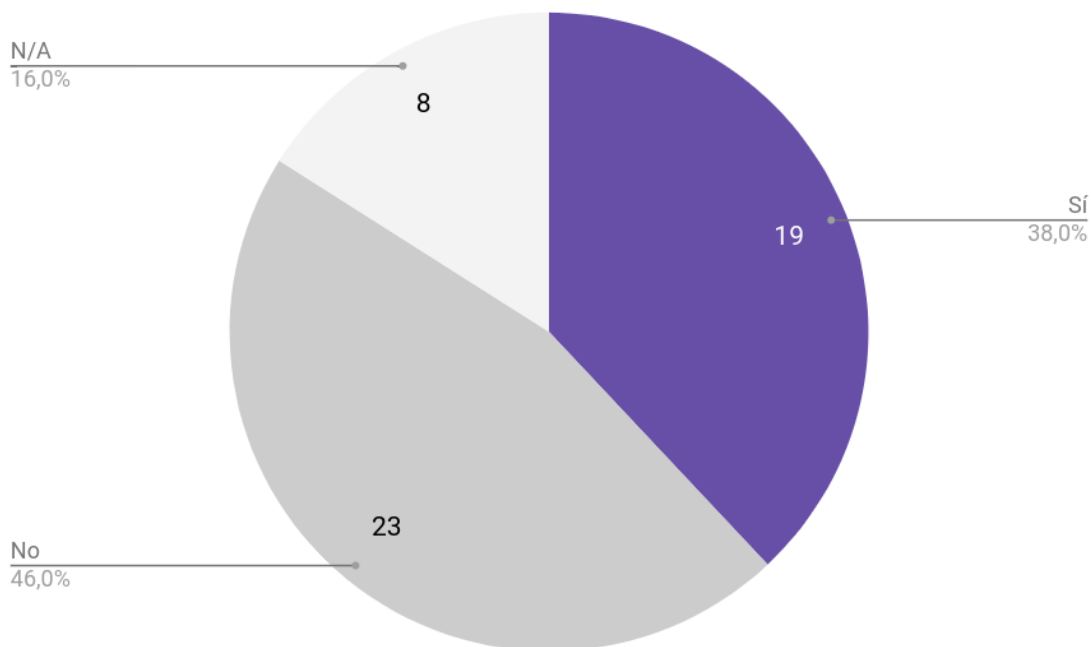


Figura 16. Balanç econòmic públic a tothom (n=50)

Observant les correlacions de la dimensió de governança de les plataformes d'EC (Taula 1) es destaquen algunes forteses entre variables d'anàlisi. Primerament, una connexió entre l'obertura amb la qual les persones usuàries poden contribuir a la plataforma (G1) i la tipologia legal de l'entitat (G8). Segon, una relació entre les plataformes que permeten que la comunitat participi de la definició de rols i polítiques (G7) i el model d'elecció dels administradors (G5) i qui decideix sobre els beneficis econòmics (G9). Finalment, observem una connexió entre el tipus legal d'entitat que hi ha darrera la plataforma i qui decideix sobre els beneficis econòmics (G9) i la transparència pública del balanç econòmic (G11).

Taula 2. Correlacions de la dimensió de governança de les plataformes d'EC.

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11
G1	1,00										
G2	-1,00	1,00									
G3	0,45*	0,39	1,00								
G4	-1,00	0,28	-0,11	1,00							
G5	1,00	-1,00	0,34	0,23	1,00						
G6	0,31	-1,00	0,53	-0,04	0,41	1,00					
G7	0,33	-1,00	-0,11	-0,04	0,76**	0,60*	1,00				
G8	0,74**	1,00	0,27	-0,03	0,70	0,58	0,55	1,00			
G9	0,16	-0,07	0,35	-0,18	0,63*	0,59*	0,66**	0,73**	1,00		
G10	0,27	-1,00	-1,00	0,11	1,00	0,46	0,71*	0,61*	0,61*	1,00	
G11	1,00	-0,02	0,11	-0,18	0,60*	0,29	0,55*	1,00**	0,56*	0,60*	1,00

** . La correlació és significativa en el nivell de 0,01.

* . La correlació és significativa en el nivell de 0,05 .

5.1 Vincle entre el model econòmic i la governança de la plataforma d'EC

Respecte a la hipòtesi principal (Taula 3) observem una correlació positiva (0,46**) entre el conjunt de variables que defineixen el model econòmic i la governança d'una plataforma d'EC.

Taula 3. Correlació entre el model econòmic i la governança de la plataforma d'EC

	Model econòmic	Governança
Model econòmic	1,00	
Governança	0,46**	1,00

** . La correlació és significativa en el nivell de 0,01.

* . La correlació és significativa en el nivell de 0,05 .

6. Conclusions

Els resultats de la nostra investigació mostren que els indicadors que defineixen el model de governança d'una plataforma, s'interelacionen amb els que en defineixen el seu model econòmic. Per tant, una primera gran conclusió és que com més democràtica sigui una plataforma d'EC, més comunitari serà el seu model econòmic.

Les variables d'anàlisi utilitzades per estudiar aquesta connexió han reforçat aquesta correlació, especialment, respecte a la participació de la comunitat tant en la definició de les normes i les polítiques com en la destinació dels beneficis. A mateix temps que la participació econòmica té una articulació indissociable amb la transparència. Per tant, la generació d'espais, ja siguin formals o informals, per promoure una governança democràtica i fomentar la transparència són elements claus per generar plataformes d'EC en base al procomú.

Si ens centrem en els models de sostenibilitat econòmica, observem la rellevància que tenen les aportacions no monetàries, tant internes com externes. Això ens fa notar la importància que tenen les tasques voluntàries o vinculades a la mutualitat per la sostenibilitat de les iniciatives, i la creació de comunitats entorn als projectes com capital central per la viabilitat dels projectes. En paral·lel, malgrat que les dades de la investigació signifiquen que pocs projectes són iniciativa de l'administració pública, el paper de les polítiques públiques és important, ja que gairebé 2 de cada 3 projectes tenen finançament públic. En aquest mateix sentit, el vincle amb la recerca és també un element destacat per a la sostenibilitat econòmica. En aquest marc analític i vinculat al paper de les polítiques públiques cal observar el model de finançament (especialment quan referim al *matchfunding*, es a dir, recolzament de l'administració pública i comunitari) com a un instrument útil perquè l'administració pública pugui recolzar projectes que assoleixin un suport de la ciutadania. Per la banda baixa dels models de sostenibilitat, destaca com els models tradicionals (quotes, crèdits bancaris o publicitat) tenen un ús minoritari. Finalment, observem com la comercialització de les dades que genera la plataforma és encara un terreny a explorar, ja que és el model de finançament menys utilitzat.

En definitiva, tenint en compte que les plataformes d'EC promouen la participació de la comunitat com un element essencial de la seva activitat (Fuster i Espelt, 2018), a l'hora d'estudiar i avaluar el seu impacte econòmic i social, sembla raonable preguntar-se per quin és el model de governança ja que ens donarà indicadors sobre el model econòmic que

promou.

7. Referències

Argar, R., (2007). «Collaborative Consumption». Leisure Report, pp. 16-17.

Benkler, Y. 2006. The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom. Yale University Press.

Bauwens, M. Cooperativismo abierto para la era del P2P. Guerrilla Translation, 03 July 2014. [<http://www.guerrillatranslation.es/2014/07/03/cooperativismo-abierto-para-la-era-p2p/>] <
<
<http://www.guerrillatranslation.es/2014/07/03/cooperativismo-abierto-para-la-era-p2p/>>]

Bostman, R. i Rogers, R. (2010). «What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption». NYC: HaperBusiness.

Codagnone, C., Biagi, F., & Abadie, F. The Passions and the Interests: Unpacking the 'Sharing Economy'. Institute for Prospective Technological Studies, JRC Science for Policy Report 2016.

[<<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101279/jrc101279.pdf>> <
<http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101279/jrc101279.pdf>>]

Fuster Morell, M. & Espelt, R. (2018). A Framework for Assessing Democratic Qualities in Collaborative Economy Platforms: Analysis of 10 Cases in Barcelona. Special issue Sharing Cities Shaping Cities Research. 4 June 2018. Milan, Italy. Urban Science (ISSN 2413-8851).

[<http://www.mdpi.com/journal/urbansci/special_issues/Sharing_Cities_Shaping_Cities> <
http://www.mdpi.com/journal/urbansci/special_issues/Sharing_Cities_Shaping_Cities>]

Fernàndez, A. i Miró, I. (2016). L'Economia Social i Solidària a Barcelona. Barcelona: La ciutat invisible.[4]

Fuster Morell, M. The unethics of sharing: Wikiwashing. International Review of Information Ethics, 15, 9-16, 2011.

Fuster Morell, M. 2017. D2.1 Multidisciplinary Framework on Commons Collaborative Economy; Version Number: V1.3. Deliverable DECODE Project.

[<<https://www.decodeproject.eu/file/187/download>> <<https://www.decodeproject.eu/file/187/download>>]

Graham, M. & Woodcock, J. 2018. Towards a Fairer Platform Economy: Introducing the Fairwork Foundation. Alternate Routes. 29. 242-253.

Scholz, T. *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*. Nova York: Rosa Luxemburg Stiftung, 2016.