



Economistas
sin Fronteras

Dossiers EsF
Nº 12, enero de 2014

ECONOMÍA EN COLABORACIÓN





Bean Market Masaka, Photo by CIAT

CONSEJO EDITORIAL

José Ángel Moreno - Coordinador

Luis Enrique Alonso

María Eugenia Callejón

Marta de la Cuesta

José Manuel García de la Cruz

Carmen Valor

Edición a cargo de:

Carmen Valor (Universidad Pontificia de Comillas)

Maquetación: Eduardo José Villalobos Galindo

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

- Carmen Valor (Universidad Pontificia de Comillas)
- Juliet Schor (Boston College)
- Julio Gisbert (experto en economía colaborativa)
- Lucía del Moral (Taraceas S. Coop. And y COMPOLITICAS-Grupo Interdisciplinario de Estudios en Comunicación, Política y Cambio Social)
- Esther Oliver (Máster en Sostenibilidad y RSC UNED-UJI y Fundació G. Universitat de València)
- Albert Cañigüeral (especialista en economía colaborativa y economía compartida, responsable de la web consumocolaborativo.com y conector en la red ouishare.net)

ÍNDICE

4	PRESENTACIÓN: ECONOMÍA EN COLABORACIÓN
7	CONSUMO COLABORATIVO: UNA INTRODUCCIÓN
11	LOS SISTEMAS LETS: CONCEPTO E HISTORIA
15	TRUEQUES E INTERCAMBIOS DE TIEMPO: ¿RESPUESTAS INMEDIATAS O PROPUESTAS DE FONDO FRENTE A UNA CRISIS MULTIDIMENSIONAL Y SISTÉMICA?
19	MONEDA SOCIAL COMO INSTRUMENTO DE INTERCAMBIO COLABORATIVO
22	LOS RETOS DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA
24	EL LIBRO RECOMENDADO
25	PARA SABER MÁS



Mercado semanal en Semionov (1897)



Gracias a las aportaciones periódicas de nuestros socios podemos planificar y realizar proyectos de larga duración, sin depender de subvenciones.

Si deseas hacerte socio de Economistas sin Fronteras y colaborar de forma periódica con nosotros cumplimenta el formulario disponible en nuestra web.

www.ecosfron.org

O en el teléfono

91 398 97 26

La ley 49/2002 de 23 de diciembre (BOE 24/12/2002) de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos, establece un trato fiscal más favorable para las donaciones realizadas por personas físicas, obteniendo una deducción a la cuota de IRPF.

ECONOMÍA EN COLABORACIÓN

Carmen Valor (Universidad Pontificia de Comillas)

Se llama economía en colaboración a un nuevo modelo de intercambio económico que se basa en tres principios fundamentales: interacción entre productor y consumidor, que mantienen un diálogo continuo, conexión entre pares, gracias a las tecnologías, especialmente digitales, y la colaboración¹. Las dimensiones de este modelo se extienden tanto a la producción (por ejemplo, *crowdsourcing*, plataformas de innovación colectiva, *open software*, contenidos generados por usuarios, *coworking*), la financiación (iniciativas de *crowdfunding*) y al consumo. La revista FORBES estimaba en 2013 que la economía de colaboración crece a una tasa del 25% anualmente, para alcanzar, se prevé, los 3,5 billones de dólares solo en EEUU.

Economistas sin Fronteras ha querido dedicar un dossier a este tema porque detrás de estas iniciativas parece latir un nuevo paradigma económico, impulsado por otros actores -emprendedores individuales y no grandes corporaciones-, orientado a otros objetivos -crear lazos sociales y fortalecer las redes, reducir la huella ecológica, dar acceso barato o gratuito a bienes y servicios- y sostenido por otros valores -democratización, cooperación, localización, sostenibilidad, cohesión social, desarrollo de capacidades individuales y comunitarias, empoderamiento individual y comunitario.

En verdad, la base de estas iniciativas no es nueva: el trueque es tan antiguo como el hombre y sigue siendo una práctica corriente entre empresas². La diferencia ahora está en la escala de estas iniciativas: la tecnología en forma, por ejemplo, de redes sociales, instrumentos de geolocalización o teléfonos inteligentes ha permitido desarrollar estas iniciativas a escala global y reducir los costes de transacción a

ellas asociados. Que hayan crecido en medio de la crisis no es casualidad: son una reacción a esta polícrisis, porque, como veremos después, crean triple valor social, ambiental y económico. Son también características de una sociedad post-materialista que ya no obtiene tanta utilidad de poseer los bienes, sino que le basta con usarlos.

Este dossier va a centrarse en el consumo colaborativo, aunque también se examinan algunas iniciativas de financiación, como las monedas sociales. El consumo colaborativo fue nombrado por la revista Time en 2011 como una de las diez ideas que cambiarían el mundo, y lo veía como una forma de “arreglar los peores problemas, desde la guerra y la enfermedad hasta el paro y el déficit”. Esta visión extraordinariamente optimista permea muchos de los textos sobre consumo colaborativo. A lo largo de este dossier se van a reiterar las bondades del modelo de economía colaborativa, pero solo de forma limitada se abordarán sus problemas. Schor y Cañigual plantean algunos retos o encrucijadas a los que se enfrenta la economía colaborativa para seguir creciendo y expandiéndose. Sin embargo, creo que todos implícitamente entienden que este modelo es complementario al que ya existe.

Pero pensemos por un momento que queremos extender la economía colaborativa de manera que sea una forma de organización económica sostenible y a escala planetaria, que abandone su carácter secundario o complementario a la economía basada en la posesión de activos. Entonces, pensamos que podrían presentarse problemas, que se explican a continuación.

Que aparezcan estos problemas no quiere decir que el modelo aquí presentado es inválido. Al contrario. Porque este modelo busca desde el inicio el triple valor económico, social y ambiental ya es mejor que otro basado en la acumulación individual de bienes. Porque la gente que está impulsando o participando busca, precisamente, objetivos más relacionales, trascendentes y de crecimiento personal, ya es mejor que otro modelo más hedónico y materialista.

Solo quiere decir que para implantar este modelo, que convence por su triple valor económico, social y ambiental, va a ser necesario pensar en cómo

1 Bauwens et al. (2012), Synthetic Overview of the collaborative economy, P2P Foundation, auto editado. Disponible en http://p2pfoundation.net/Synthetic_Overview_of_the_Collaborative_Economy

2 Se estima que 400.000 empresas realizan algún tipo de trueque o intercambio no monetizado (Bendell, J. y Greco, T. H., 2013, “Currencies of transition. Transforming money to unleash sustainability”, pp. 221-242, en McIntosh, M., *The Necessary Transition: The Journey towards the Sustainable Enterprise Economy*, Greenleaf publishing, Londres).

resolver estos problemas sin recurrir a los procesos, diseños u organizaciones que existen y funcionan en el modelo económico actual, que probablemente no sean los adecuados en el nuevo modelo. Así, la exposición que sigue pretende ser más una lista de cosas para pensar, que un listado de soluciones, porque soluciones no se han planteado. Todavía.

El primer problema que viene a la cabeza es el del trabajo. Una economía basada en el uso implica menos oportunidades de empleo ligadas a la producción. Al generalizarse este modelo, el consumo caería y, con él, el empleo en muchas actividades, especialmente las de bienes de consumo. Es, por tanto, urgente, pensar donde estarán los nichos de empleo en este modelo y, con carácter general, cómo la economía colaborativa exige repensar y reconfigurar la visión y el modelo actual del trabajo remunerado, igual que el tratamiento y la consideración del no remunerado, incluidos los trabajos de cuidado.

Frecuentemente se habla de la economía colaborativa como una democratización económica, porque permite que todos tengan acceso a bienes, aunque no puedan pagar por ello. Esta afirmación olvida que hay otras barreras en el nuevo modelo: no son las económicas, sino las culturales, aunque muchas veces unas van ligadas a las otras. En concreto, no se dice que para participar en las iniciativas que existen en Internet hace falta tener dos capitales: capital relacional y capital cultural. Tener una red de contactos o posibilidad de construirla es necesario para entrar en muchas de las iniciativas que existen. Como explica Schor, aquí es clave la confianza y la reputación que se construyen con los votos y opiniones de los pares. Si no eres capaz de atraer estos votos y opiniones, nunca serás elegido; y entonces, nunca tendrás votos ni opiniones y empezará el círculo vicioso. En cuanto al capital cultural, la competencia clave es la digital. Si no se tiene acceso a Internet o teniéndolo no se sabe desenvolverse con soltura, no se puede participar en estas iniciativas. Como se decía, muchas de éstas son digitales, no físicas, y trascienden lo local, por lo que poder leer en inglés es clave. Entonces, los “desempoderados digitales” no tendrán acceso a la economía de colaboración o solo a aquellas iniciativas que existen a nivel local (los bancos de tiempo o las monedas locales, por ejemplo). Saber aprovechar la oferta exige una competencia cultural al menos media.

Hay que pensar qué hacemos con los que no tienen esta competencia, porque estarán excluidos del mo-

delo. Por ello la educación, desde los hogares, los centros educativos o los medios de educación, puede ser un elemento fundamental para favorecer un mejor aprovechamiento de este tipo de iniciativas. Educación no sólo en competencias, sino también en valores, pues los valores de cooperación, equidad, interdependencia, respeto y valoración de la diferencia son fundamentales para una verdadera comprensión y extensión del modelo. Facilitar el acceso a este modo de satisfacer necesidades exige cambiar otros procesos, como el de la organización actual del trabajo.

Otro problema es el de la gestión y el gobierno de estos modelos. Asumiendo que no son comprados por empresas convencionales, como sugiere Schor, cabe esperar que cuando organizaciones de pares vayan creciendo se perderán los canales democráticos. Cuando estas organizaciones tengan más poder, cabe esperar que se abrirá una carrera por tomar el mando. Entonces, estas organizaciones tendrán los mismos problemas de gobierno que las organizaciones actuales. El ser organizaciones sin ánimo de lucro no las exime de la tentación de la corruptela.

Finalmente, hay que repensar las implicaciones para lo público. Este modelo puede acabar en una desinstitucionalización completa de la economía. Y no es posible tener una sociedad sin Estado, porque necesitamos un Estado que ponga, al menos, el marco regulatorio para que esta forma de economía prospere. Un tema de especial interés es el fiscal. Si los intercambios no se visibilizan, si no hay pago de impuestos, ¿cómo sostendremos los bienes comunes? ¿Habrá un modelo colaborativo para la sanidad, la educación o el cuidado? Cabe pensar que no. Otro problema es la frontera entre el favor y el trabajo. Esta frontera debe quedar claramente marcada o tendremos iniciativas que emplean sin dar ningún tipo de protección. Para los favores no hay marco legal. Para el trabajo sí.

No es mi objetivo que esta descripción arruine el entusiasmo del que se dispone a leer este dossier³. El fin de esta introducción es equipar al lector para que lo tenga en mente cuando aprenda sobre las iniciativas que aquí se describen. El primer artículo de Juliet Schor sirve para enmarcar este modelo de

3 De hecho, como sugiere Albert, se pueden leer parecidos y otros argumentos en otros artículos como <http://www.shareable.net/blog/the-sharing-economy-just-got-real> o <http://www.consumocolaborativo.com/2012/04/27/plan-para-una-sociedad-p2p-el-estado-socio-y-la-economia-etica/>

consumo colaborativo, explicando el valor generado y los tipos de consumo colaborativo que existen. Después, Julio Gisbert introduce el concepto e historia de la quizá más extendida forma de economía colaborativa: los sistemas LETS. En tercer lugar, Lucía del Moral explica el papel de los bancos de tiempo en la crisis sistémica actual. Completa este análisis Esther Oliver, comparando la moneda como la conocemos con la moneda social. Albert Cañigüeral aborda algunos de los retos a los que se enfrenta el consumo colaborativo para desarrollarse.

Feliz lectura.

CONSUMO COLABORATIVO: UNA INTRODUCCIÓN

Juliet Schor ¹(Boston College)

Aunque existe el término consumo colaborativo, en este trabajo usaremos también la denominación “consumo conectado”, para enfatizar la dimensión digital y social de estas prácticas. Las iniciativas que se engloban bajo esta fórmula permiten a los consumidores tener acceso a un amplio rango de productos y servicios de gran calidad y a un precio muy inferior del que tienen en la economía tradicional. Además, estas iniciativas facilitan relaciones sociales, locales. Desde el punto de vista del proveedor, estas innovaciones abren una variedad de vías de conseguir ingresos o de tener acceso a bienes mediante el trueque. Así, permiten también trabajar menos horas, comenzar un nuevo camino profesional, abrir una pequeña empresa o poder vivir una vida de menor impacto ambiental.

La economía de colaboración y el consumo conectado atraen a usuarios por tres razones. La primera, como se decía, es económica. El consumo en colaboración desplaza la actividad económica desde los intermediarios hasta los consumidores-productores, y hace posible estilos de vida alternativos. Como Plenitude (2010) predecía, cada vez un porcentaje mayor de ciudadanos debe hacer frente al desempleo y a ingresos menguantes o estancados. Para ellos, compartir es una forma de vivir bien con menos dinero o de ganar dinero extra con activos que ya poseen.

El segundo motivo es ecológico. Casi todas estas iniciativas permiten reducir la huella ecológica, gracias a compartir el transporte, reducir los desechos o aumentar la utilización de los activos que ya existen, reduciendo así la demanda de nuevos bienes, facilitando la reutilización de bienes.

En tercer lugar, muchos de los que participan en estas iniciativas lo hacen por conocer gente, hacer nuevos amigos y expandir su red social (Belk,

2010)². En buena medida, detrás de esto hay una cierta nostalgia de un tiempo anterior, cuando la gente conocía a sus vecinos y podía confiar en ellos.

A pesar del discurso de innovación que rodea a la economía en colaboración, la ayuda mutua y la compartición de activos son prácticas antiguas, especialmente en comunidades con bajos ingresos. Así, hay que ver esta forma de economía como un remix de prácticas que ya existían, más que como una invención reciente. Lo que es diferente es que el entorno digital permite a extraños establecer este tipo de relaciones.

Hay cuatro grandes tipos de iniciativas dentro del consumo conectado: **recirculación de bienes, intercambio de bienes, optimización del uso de activos y construcción de conexiones sociales**. Cronológicamente, la primera innovación apareció con las organizaciones que se dedicaban a la **recirculación de bienes**. Ebay y Craig’s List nacieron en 1995 y durante la primera década del siglo XXI tuvieron un gran crecimiento. Los dos *sites* persiguen que los consumidores puedan intercambiar productos usados directamente con otros usuarios. Los dos han ido incorporando más oferta hasta convertirse en organizaciones comerciales. Una de las claves de su éxito fue el gran volumen de compras realizadas durante los años 90 y 2000, porque permitió que hubiera una mayor oferta de productos para vender. La “moda instantánea” o *fast fashion* ha sido crucial para el desarrollo del consumo conectado: el modelo *fast fashion* lleva a acumular un gran volumen de bienes, lo que produce la creación de mercados secundarios, donde los bienes se intercambian una segunda vez. Además, la tecnología digital y el desarrollo de software libre han reducido los costes de transacción, que tradicionalmente son altos en mercados secundarios. Estos costes incluyen el tiempo de búsqueda de compradores, la búsqueda de información sobre los compradores y la falta de liquidez, características de los participantes en mercados secundarios.

Ebay y Craig’s List son hoy grandes empresas y otras compañías han seguido su ejemplo. Hay ahora cientos de páginas web que facilitan el intercambio

1 Este artículo se basa en una versión preliminar del trabajo “New Cultures of Consumption in a Boston Time Bank,” *Sustainable Lifestyles and the Quest for Plenitude: Case Studies of the New Economy*, coordinado por Juliet B. Schor y Craig J. Thompson (New Haven: Yale University Press), que se publicará en 2014. El artículo ha sido traducido por Carmen Valor. La autora menciona iniciativas existentes en Estados Unidos; para ver iniciativas similares en España, consultar la web www.consumocolaborativo.com

2 Belk, Russell W. (2010), “Sharing”, *Journal of Consumer Research* 36(5): 715-734.

online de bienes usados, desde sitios generalistas hasta otros especializados en juguetes, ropa, libros o DVDs (hay incluso un sitio para intercambiar maquillaje usado). Las formas de intercambio incluyen intercambios entre dos partes o entre varias partes y regalos (como Freecycle). Una variante es la venta de objetos nuevos, pero elaborados a mano o de forma casera. Etsy, el mercado de objetos artesanales, es el más grande y más conocido de estos sitios.

El segundo modelo de consumo conectado, **optimización de activos**, tiene su ejemplo paradigmático en los sistemas de coche compartido. Una de estas empresas es Zipcar, fundada por Robin Chase, un emprendedor visionario con un fin fundamentalmente sostenible. Zipcar es un club o asociación que sitúa vehículos en emplazamientos clave de las ciudades y los alquila por cortos periodos de tiempo. El objetivo fundamental es reducir la propiedad de coches en ciudades. Con el tiempo, el modelo de coche compartido ha ganado en popularidad, especialmente entre la gente joven, cuya tasa de propiedad de vehículos es inferior a las de las generaciones previas. Eventualmente, el concepto se hizo *mainstream* y las grandes empresas de alquiler de coches empezaron a ofrecer alquiler por horas.

En tiempos de bonanza, individuos y hogares pueden permitirse comprar bienes de consumo duradero que usan intermitentemente, o pueden poseer activos, como tierras o casas, que no están totalmente utilizados. Por ejemplo, la gente tiene habitaciones que no usa, garajes medio vacíos o jardines sin explotar. Con la crisis, al aumentar el desempleo y empeorar las perspectivas de futuro, se empezaron a utilizar estos activos para obtener una ganancia adicional. Así nacieron una serie de iniciativas para ofrecer y beneficiarse de estos bienes ociosos, mediante fórmulas de compartición o de alquiler.

Después de Zipcar el concepto se extendió rápidamente. Los esquemas típicos basados en compartir se centraban en bienes de consumo duradero, como cortadoras de césped, herramientas o equipamiento para uso especializado. Sin embargo, algunas iniciativas eran incluso anteriores a Zipcar, como las bibliotecas de juguetes que se crearon en comunidades de bajos ingresos. Muchas de ellas tendían a ser locales y pequeñas, con el fin de facilitar los intercambios y el uso de herramientas pesadas, además de resolver los problemas de confianza asociados a este tipo de esquemas. Algunas webs de vecinos intentaron replicar estas prácticas online, pero con una

orientación local. Así surgieron sitios como Share Some Sugar, the Front Porch, Neigh*goods, Hey, Neighbor y Neighborgoods.

En 1999, Couchsurfing unió a gente con sofás o camas vacías que estaban dispuestos a dejárselos a gente que buscaba una manera barata de viajar. Couchsurfing es una entidad no lucrativa que opera a gran escala en todo el mundo (actualmente dice gestionar 45.000 estancias a la semana). Su fin es crear un mundo mejor fomentando nuevas experiencias y conexiones sociales. Poco después apareció AirBnB, una empresa comercial que actúa como intermediaria entre personas con habitaciones libres en sus casas que ceden por un módico precio a viajeros. Otras empresas similares son Roomarama, Crashpadder y Tourboarder. Para resolver los problemas de confianza y reputación que surgen cuando uno abre su casa a extraños o comparte equipamientos de gran valor se ha recurrido a prácticas como *ratings*, comentarios y *feedback* online. Estos sitios hacen un gran esfuerzo por conseguir información sobre usuarios y publicarla de la manera más transparente posible.

La idea de alquilar espacio no usado se extendió a garajes, áticos, plazas de aparcamiento. Una variante es el *landsharing*, que une terrenos no utilizados con gente que quiere cultivar un huerto o un jardín y no tiene tierra. De forma similar funciona el *coworking*, individuos que comparten o alquilan espacios de trabajo. Otro sitio, Neighborhood Fruit identifica árboles frutales y ayuda a transferir la fruta que el propietario no consume a otros. En todas estas versiones de intercambio entre pares se consigue que la gente tenga acceso a objetos de forma asequible, permitiendo a sus dueños ganar modestas sumas de dinero que complementan sus ingresos habituales.

El tercer gran tipo de consumo conectado es el **intercambio de bienes y servicios**. Aquí el antecedente más importante son los bancos de tiempo, cuyo origen como institución formal se remonta a mediados de los años 80. Los bancos de tiempo son una organización no lucrativa cuyos miembros intercambian servicios que se valoran de forma igualitaria (una hora por una hora), independientemente del tipo de servicio prestado. Los miembros de bancos de tiempo ofrecen servicios como canguro, pintura o masajes y ganan horas que pueden usar para pagar, a su vez, otros servicios. Los bancos de tiempo permiten evitar los intercambios monetarios y crear relaciones más igualitarias. Son útiles en tiempos

como éstos, cuando las familias tienen problemas de liquidez. Se estima que existen 88 bancos de tiempo en Estados Unidos y el fenómeno se extiende a más de 26 países.

Las ganas de innovar en consumo conectado han llevado a crear variaciones de los bancos de tiempo que introducen monedas sociales en la formulación. Por ejemplo, Hub Culture es una red social de profesionales de alta cualificación donde se ofrecen y demandan consejos y servicios. La prestación del servicio puede ser online o presencial y la moneda se llama Ven, una moneda social digital convertible a dólares. Otra gran categoría de intercambio de servicios es el transporte, con un buen número de sitios para compartir trayectos. Otras webs ofrecen experiencias, como tours guiados por locales, ayuda con compra de ropa o rutas gastronómicas.

Facilitar las relaciones entre individuos y evitar los intermediarios financieros es el objetivo de otro tipo de herramientas de préstamos sociales, como Prosper, Zopa y Lending Club. Estos sitios permiten que la gente conozca iniciativas que buscan financiación y pueda invertir en ellas, fórmula que se conoce como *crowdfunding*. Finalmente, otros sitios buscan ayudar a la gente a adquirir habilidades. Es el caso de skillshare.com, que realiza talleres gestionados por pares cuya finalidad es democratizar el acceso al conocimiento y complementar las instituciones educativas tradicionales.

Como sugiere este resumen, hay un gran abanico de iniciativas dentro del consumo conectado. Las motivaciones comunes a todas ellas son la económica, al ofrecer productos o servicios más baratos que en el mercado convencional, la ambiental, al reducir la huella de carbono, y la social, al construir redes sociales. En este sentido, el consumo conectado parece un desarrollo positivo. Sin embargo, dada la variedad de herramientas, sus efectos a largo plazo serán muy diferentes.

Para terminar queremos reflexionar sobre si el consumo conectado puede llevar a un nuevo régimen de producción y consumo que sea más igualitario, más sostenible y que genere mayor cohesión social. Algunas de las iniciativas descritas arriba parecen conseguir estos objetivos, pero otras pueden reproducir las desigualdades que ya existen, fomentar un tipo de demanda de alto impacto ambiental y terminar subsumidas en el paradigma actual, siendo *business as usual* si les va bien. El que pase una cosa u otra está determinado por varios factores, como

el diseño de la iniciativa, que ésta sea lucrativa o no lucrativa, el tipo de usuarios que atraiga y la naturaleza del servicio que proporciona.

Aunque detrás de estas iniciativas hay empresas sociales, que conjugan la búsqueda de un beneficio económico con objetivos sociales en su misión en algunos casos, al crecer, tienden a comportarse de forma similar a las empresas, perdiendo su dimensión transformadora con el fin de hacer más dinero. Zipcar es un buen ejemplo. La reducción de la huella de carbono era su finalidad fundamental; sin embargo, tras su alianza con Ford, empezó a ofrecer vehículos deportivos a estudiantes universitarios. Y no sólo esto, sino que al hacer llegar los coches a los campus, donde era raro ver coches, puede aumentar el uso del coche, más que reducirlo. Ebay es otro caso interesante. Empezó vendiendo objetos usados, pero acabó vendiendo un buen número de otros productos. Frente a estos ejemplos, existen otras iniciativas que pueden ser capaces de mantener sus objetivos de reducción de huella ecológica o mejor conexión social incluso cuando crezcan, especialmente si el producto es de bajo impacto ambiental. Por ejemplo, los sitios web de intercambio de ropa.

Otro factor relevante es si el sitio usa dinero como medio de intercambio frente a si usa otros bienes, tiempo o una moneda social. Las iniciativas que han creado una moneda o intercambian bienes ya usados están más alineadas con un nuevo modelo económico. Los bancos de tiempo usan una moneda interna, medida en horas-euros o en horas. Con esto, facilitan la creación de una nueva economía, donde los participantes comparten un activo que está repartido de forma igualitaria (el tiempo) para tener acceso a tiempo. Esta forma de actuar es contraria a la del mercado tradicional, que no es igualitario, y puede mejorar las oportunidades para gente que no tiene muchas perspectivas de conseguir un empleo. Sin embargo, esta misma característica es una desventaja de este sistema en épocas de bonanza. Si profesionales de alta cualificación pueden “vender” su tiempo en el mercado convencional, es poco probable que participen en intercambios con otros cuyo valor de mercado es bajo. Por ejemplo, intercambiar un servicio profesional de fontanería por un servicio de canguro no es muy atractivo para fontaneros. Pero los intercambios entre iguales pueden ser atractivos cuando el mercado de trabajo no absorbe a estos profesionales.

Dado lo novedoso del consumo conectado, es difícil prever cómo evolucionará. Parece probable que

crecerá, incluso en sus formas más transformadoras, si la economía sigue en recesión y el desempleo continúa. La necesidad de compartir viene de la capacidad de este modelo para fomentar la actividad económica entre personas con limitada capacidad de generar ingresos en la economía formal. Además, permite tener acceso a bienes y servicios gratuitos o a un precio muy inferior al de mercado. Por otro lado, permite ganar dinero, especialmente si se tiene exceso de tiempo o si se poseen activos que se puedan compartir o alquilar. El modelo de consumo conectado puede ayudar a hacer posible un nuevo tipo de economía familiar que he llamado el “modelo de plenitud”. En este modelo, la gente trabajará unas pocas horas en el mercado formal, para ganar liquidez. Conseguirá un mayor porcentaje de bienes y servicios bien haciéndolos ella misma o mediante intercambios en la economía informal. En todo caso, parece emerger un sector informal, que opera sin dinero. La necesidad económica y no el deseo de sostenibilidad ambiental parece la fuerza motriz de estos desarrollos, aunque está claro que se traducen en menor huella ecológica. Porque es una economía de pequeña escala, más local, basada en intercambios entre pares, que fomenta la recirculación de bienes y la reutilización de activos y que persigue crear lazos sociales más estrechos, este modelo económico tiene menor impacto negativo en el planeta y en las personas que el modelo actual.

LOS SISTEMAS LETS: CONCEPTO E HISTORIA

Julio Gisbert¹ (experto en economía colaborativa)

Los sistemas LETS (*Local Exchange Trading Systems*) o sistemas de trueque son iniciativas locales no lucrativas que proveen a la comunidad de información de los productos y servicios que sus miembros pueden intercambiarse entre sí, utilizando una moneda o divisa propia para las transacciones, cuyo valor es consensuado por ellos mismos y cuya denominación es característica, registrando manual o electrónicamente todas las transacciones realizadas entre ellos como un debe y un haber en cada una de las cuentas de los miembros implicados en cada intercambio. Los principios básicos sobre los que se sustentan son la reciprocidad, la confianza y la ayuda mutua.

Normalmente estas iniciativas nacen promovidas por situaciones donde las economías nacionales y una situación laboral precaria no pueden generar nuevos recursos en las comunidades locales donde aparecen. De esta manera, los sistemas LETS crean un nuevo mercado local paralelo al tradicional y un sistema bancario alternativo, configurando conforme las necesidades de sus usuarios formas más o menos radicales de diferenciación; son realmente las aptitudes, habilidades, conocimientos e incluso los bienes de las personas los que, para poder servir a la comunidad, se ponen en común para utilizarlos como valor de intercambio.

En esta peculiar “entidad para-bancaria” los clientes abren sus cuentas en la nueva moneda o divisa local, libre de cualquier fluctuación monetaria y en la que el interés es la confianza y el bien común. También se puede dar crédito a sus usuarios mediante la autorización de saldos en negativo en sus cuentas o incluso otorgando saldos positivos como si fueran préstamos reales, evidentemente sin interés y con el compromiso de pago a toda la comunidad. Además, la riqueza generada no sale de la comunidad, pues sólo en la comunidad tiene validez esta especie de moneda local. El alquiler de objetos también está contemplado en algunos LETS.

Este sistema, a diferencia de las monedas sociales y de la misma manera que los bancos de tiempo, es lo que denominamos sistema de crédito mutuo: las operaciones se registran en “cuentas corrientes” y

no se emiten billetes -sí talonarios o vales-; cada participante tiene su cuenta, con su saldo, y a cada operación de débito corresponde otra operación de crédito de la cuenta de otro de los socios, por lo que queda automáticamente compensada, a diferencia del dinero fiduciario o moneda social, del cual se depende tanto de obtenerlo físicamente como de la existencia más o menos abundante de billetes en circulación, pues se crea de la nada y según las necesidades del mercado local.

Estos sistemas a veces se enfrentan abiertamente con el mercado tradicional, pues pueden identificarse como trabajo retribuido en especie y por tanto con obligación fiscal de tributar, además de generar una competencia desleal con los profesionales que realicen su trabajo legalmente. No obstante, deberían justificarse como exentos de fiscalidad o de cualquier fiscalización al ir dirigidos a personas sin recursos, jubilados con pequeñas pensiones y prejubilados, inmigrantes sin papeles, refugiados, estudiantes, desempleados, amas de casa y personas que quedan habitualmente fuera de los sistemas de producción.

El voluntarismo de sus promotores y la falta de apoyo institucional a estos proyectos suelen ser las razones principales por las que la mayoría de estas iniciativas perduran muy poco en el tiempo o caen en la marginalización hasta desaparecer. En algunos países, y por su inusitado crecimiento -producto de las crisis-, han exigido una reglamentación, como en Australia, Reino Unido y en Argentina, donde se han podido pagar tributos incluso en moneda local.

¿En qué se diferencia un sistema LETS de otro?

- En las organizaciones implicadas y su gestión: una asociación, una universidad, un centro cultural... puede ser muy variado su origen. En cualquier caso, la experiencia dependerá de la profesionalidad y calidad de la gestión de este equipo promotor y de los cauces de participación en el proyecto que creen para los participantes.
- En su extensión: desde experiencias muy locales y circunscritas la mayoría de las ocasiones al barrio o al entorno físico más cercano, hasta experiencias nacionales, como la argentina, donde se convirtió prácticamente en una nueva divisa

¹ Extractos de su libro *Vivir sin empleo*, editado por Los libros del lince (2008). Reproducido con permiso de su autor.

de uso habitual; Internet se convierte además en otra vía para su extensión más allá de las barreras físicas.

- En el valor de la moneda: la unidad de intercambio se puede equiparar a la moneda nacional o bien a un porcentaje de tiempo. En ocasiones, el importe de un intercambio se fija siempre de común acuerdo por libre entendimiento entre dos adherentes, si bien suelen existir tablas orientativas de precios y tarifas facilitadas por los promotores del LETS. La moneda local no puede en ningún caso canjearse por dinero real, si bien hay excepciones; por otra parte, la diversidad de monedas y de valores dificultó siempre la posibilidad de intercambio entre distintos núcleos, lo que por otra parte no deja de ser una característica muy definitoria de esta experiencia económica, que es su clara idiosincrasia local, su originalidad y su diversidad.
- Otro factor diferenciador está en cómo se intercambia el dinero: mediante cheque, mediante la entrega de un ticket o bono, informando ambos a un grupo gestor de la transacción, etc.
- En lo que se intercambia -bienes y servicios - y en el respeto a una mínima legalidad vigente: intrusismo laboral y fraude fiscal. La práctica demuestra que muchos de los intercambios que se hacen no habrían podido ver la luz en el marco clásico del mercado y que los intercambios lo que provocan no es una transacción económica, sino un fortalecimiento de la red de apoyo mutuo local.
- Las vías de información de lo que se ofrece o se solicita para intercambiar: por Internet, por medio de un boletín periódico, en un panel, etc.
- En el endeudamiento permitido; en ocasiones, es el propio banco quien te da un saldo inicial positivo para poder empezar a intercambiar, o bien permite un saldo negativo hasta cierta cantidad, a partir de la cual hay que empezar a producir.
- En el control de calidad sobre los servicios y los bienes prestados: algunos LETS depuran a partir de la calificación del intercambio posibles fraudes o malinterpretaciones de servicios o productos, así como futuros problemas.
- En el grado de involucración con la realidad económica circundante: algunos LETS establecen mecanismos de intercambio con los negocios locales, con profesionales, restaurantes, etc., que

permiten que el intercambio sea todavía más variado y enriquecedor. En ocasiones, las propias autoridades locales se involucran, facilitando la posibilidad de intercambiar determinados servicios municipales e incluso de poder pagar tributos locales. También algunas asociaciones han utilizado estos sistemas para retribuir de alguna manera el trabajo de sus voluntarios.

Historia de los sistemas LETS

El trueque moderno o LETS nació en Canadá en los años 70; en esos años hubo en ese país un movimiento social de retorno a la tierra con experiencias cooperativas y comunitarias apoyadas por gente joven y sin recursos la mayoría de las veces, lo que les motivó a crear, de la mano de uno de sus precursores, David Weston, y de otros entusiastas, en el año 1976 y en la ciudad de Vancouver, un primer sistema de intercambio sin dinero inspirado en la experiencia de la moneda local de las islas Guernsey del siglo XIX², basado en el tiempo como unidad de intercambio, que denominaron Community Exchange (intercambio comunitario), creando en 1979 un sistema semejante en la isla de Vancouver.

Existen, no obstante, precedentes de estos sistemas en el llamado Useful Service Exchange o USE en Reston (Virginia EEUU), creado por Henry Ware en 1975 y basado en el intercambio de bienes y servicios con una unidad de intercambio basada en el tiempo (antecesora también de los time dollars americanos que veremos más adelante), así como experiencias muy parecidas en Alemania en el periodo de entreguerras.

En 1982, Michael Linton pone en marcha en la Columbia británica otro sistema de intercambio con el nombre de LETS, siglas de Local Exchange Trading System (literalmente “sistema local de intercambio comercial”), si bien algunos autores identifican este acrónimo con la palabra LETS! y con su significado en inglés de “¡vamos!”. Expresión -sistema de intercambio local- que se utiliza como identificativa de todas las experiencias de trueque, en reconocimiento

2 Guernsey es un conjunto de pequeñas islas que se encuentran en el Canal de la Mancha, muy cercanas a la costa francesa y de soberanía británica. En 1816, y a causa de una crisis económica muy severa producida por las guerras napoleónicas que sacudían el continente, el gobierno local imprimió su propia moneda, permitiendo que la isla no sólo saliera de la crisis, sino que pudiera pagar toda la deuda que mantenía entonces con el gobierno central en Londres.

a su origen anglosajón, y que se haría mundialmente famosa para identificar un sistema de intercambio basado en este caso en el denominado green dollar o dólar verde, de valor equivalente al dólar canadiense. Para tal fin, desarrolla un primer programa informático gracias a la aparición y difusión masiva del ordenador personal, que permitía implementar sistemas LETS o de trueque en cualquier parte, además de crear una empresa, Landsman Ltd., preocupada en difundir este nuevo sistema.

Desde Canadá se expandieron a Australia, Nueva Zelanda y Reino Unido, donde crecieron generosamente. Jill Jordan y Lea Harrison fueron los introductores en los años 80 de los LETS en Australia, en su comunidad de Maleny (Queensland), de la mano de otra experiencia innovadora que era y es la permacultura³ y a la que hasta la fecha va a ir íntimamente unida (numerosos grupos de permacultura en todo el mundo promueven como parte de su filosofía el desarrollo de experiencias de LETS o trueque, incluso de monedas locales). Cuando el Reino Unido entró en la Comunidad Económica Europea, Australia perdió su principal mercado exterior, lo que le supuso un crack económico y terreno abonado para experiencias como los LETS; en 1992 el gobierno australiano invitó a Linton a crear una red de grupos LETS por todo el país, apoyado con generosas subvenciones para la publicidad, formación y mantenimiento de estas redes, y permitiendo que las empresas pudieran participar admitiendo las monedas LETS como moneda complementaria, siempre y únicamente en el mercado local. Muchas de estas empresas donaban posteriormente sus monedas LETS a asociaciones caritativas, lo que les redundaba también en beneficios fiscales; algunos avezados economistas australianos opinaban entonces que, en caso de un crack económico mundial, Australia sería, gracias a las redes LETS, de las naciones menos perjudicadas del mundo.

En Gran Bretaña comenzó en el año 1985, y en este caso, y debido a la recesión en los derechos laborales y sociales provocada por la política económica del gobierno de Margaret Thatcher, se desarrolló una amplísima red nacional de LETS auspiciada por la organización Letslink UK. Numerosos LETS

fueron financiados y apoyados por autoridades locales, e incluso los partidos políticos se interesaron entonces por incluirlos en sus programas electorales. Estos primeros sistemas de trueque sufrieron los avatares normales de los pioneros en cualquier iniciativa: muchos de ellos se vinieron pronto abajo, de lo que se aprovecharon las redes que sobrevivieron para tomar buena nota de las malas y buenas prácticas.

Una convergencia de ideas y de información proveniente de los LETS de Gran Bretaña y de Holanda provoca el arranque de los denominados SEL en Francia o Systèmes d'Échange Local o Services d'Échange Local y cuya moneda es el "grano de sal" (en alusión a que la sal en la antigüedad era un bien escaso y utilizado en ocasiones como moneda). Concretamente, el primer SEL fue el de Ariège, fundado en octubre de 1994. Actualmente habrá unos 300 nodos SEL funcionando en Francia, con una red creada por la Asociación SEL'Idaire⁴.

El primer LETS en España se creó en el barrio de Vallecas de Madrid, de la mano de Danny Wagman, en el año 1995, con la denominación de "El trueque"; su moneda era el Kas, que valía 100 pesetas de entonces y era un proyecto financiado por la Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid. En 1999, el propio Wagman crearía con ayuda de fondos europeos una primera experiencia legal de "cooperativa de intercambio de bienes y servicios" para empresas y particulares que denominó "TERCER SECTOR", donde la unidad de intercambio era el BIC (=100 pesetas) y donde los pagos se efectuaban con ambas monedas. Otra experiencia fue "La Troca" (en castellano "La madeja"), en Vilafranca del Penedés, de la mano de Pere Subirana y con la moneda llamada "IRIS", o el Club de Trueque de Zarautz en Euskadi, con su moneda llamada "nodine", fundado por Eduardo Troncoso, uno de los principales promotores del trueque en Argentina, o la red de trueque de Burgos llamada "Cambalache" (su moneda era el Olmo), etc. Posteriormente se extendería a otras ciudades españolas, pero siempre con un carácter autárquico, alternativo y marginal la mayoría de las veces. Más tarde se abrieron en Vitoria y Pamplona, y también en Oviedo, Las Palmas y otras localidades españolas.

Actualmente, la Asociación "Ecologistas en Acción" realiza mercadillos de trueque en diferentes ciudades de España, difundiendo la experiencia como una

3 La permacultura es un modelo de agricultura sostenible que, según uno de sus promotores, David Holmgren, podría definirse como "un territorio diseñado conscientemente que imita los patrones y las relaciones que se encuentran en la naturaleza, y que al mismo tiempo produce alimentos, fibras y energía en abundancia para proveer necesidades locales".

4 <http://selidaire.org/>

alternativa más ante el consumo y promoviendo la creación de cooperativas de trueque. No obstante, Internet se ha convertido en muy poco tiempo en el catalizador principal de todas las iniciativas de trueque en España -tanto entre particulares como entre empresas-, si bien conviene destacar la experiencia de las redes de intercambio de conocimiento catalanas, donde en su mayoría no es necesaria la contraprestación del servicio ni existe un registro de los intercambios.

Diferencia entre LETS y Bancos de tiempo

Las principales diferencias entre estas dos opciones son:

- En los Bancos de tiempo (en adelante BT), la unidad de valor es la hora y vale lo mismo para cada transacción; en cada red de trueque o sistema LETS, la unidad de valor es arbitraria y consensuada por el grupo, si bien en (contadas) ocasiones puede ser también el tiempo.
- Los BT trabajan en los ámbitos de la salud y el bienestar social y en estrecho contacto y colaboración con las autoridades locales; LETS plantea una economía alternativa a la formal, ajena normalmente a la Administración y con un carácter más autárquico, asambleario y reivindicativo.
- Los BT tienen en ocasiones personal remunerado y pueden estar soportados económica y administrativamente por ayuntamientos y otras instituciones, mientras que los LETS se basan casi exclusivamente en voluntariado.
- Los BT tienen beneficios fiscales reconocidos por algunos gobiernos, pero los LETS en contadas ocasiones (aunque existen iniciativas para que esto cambie).

Para terminar, y preparar el camino al artículo siguiente, podemos decir que los beneficios del banco de tiempo son:

- Crean nuevos espacios de encuentro donde las personas de las grandes ciudades pueden romper su aislamiento y soledad típicamente urbanos, restableciendo los lazos tradicionales de cooperación y solidaridad de las sociedades tradicionales.
- Estimulan las capacidades y el talento de las personas, independientemente de su situación

personal, social o laboral, aumentando su autoestima y autorrealización y despertando en la sociedad nuevos recursos que hasta entonces la economía formal no reconocía, en especial de aquellos excluidos del mercado de trabajo.

- Permiten conocer en profundidad la comunidad donde uno vive, creando nuevos lazos de cohesión e identificación locales.
- Son un valioso instrumento para la conciliación laboral y familiar, suponiendo una descarga de tiempo para muchas mujeres y una adecuada valoración del trabajo no remunerado o doméstico y de la importante función social del cuidado de los demás en todas sus perspectivas.
- Construyen un nuevo sentimiento de comunidad y una nueva cultura basada en la solidaridad y en la cooperación entre generaciones y entre distintos colectivos sociales y humanos, entre personas que habitualmente se desconocen y que comparten un mismo espacio vital, siendo una valiosa herramienta de integración para inmigrantes y nuevos vecinos.
- Promueven, por último, la articulación entre instituciones públicas y privadas de diferente signo -ayuntamientos y corporaciones locales, asociaciones de vecinos, ONG, iglesias, empresas...- por un objetivo común y afín a todas ellas, el desarrollo humano y social de las colectividades y de los individuos.

TRUEQUES E INTERCAMBIOS DE TIEMPO: ¿RESPUESTAS INMEDIATAS O PROPUESTAS DE FONDO FRENTE A UNA CRISIS MULTIDIMENSIONAL Y SISTÉMICA?

Lucía del Moral (Taraceas S. Coop. And y COMPOLITICAS-Grupo Interdisciplinario de Estudios en Comunicación, Política y Cambio Social)

Hace algo más de una década, los medios de comunicación se hicieron gran eco de la explosión de iniciativas de trueque en Argentina. La fuerte recesión que este país atravesaba desde 1998 y el conocido ‘corralito’ argentino en diciembre del 2002 impulsaron la necesidad y la creatividad de su población y las redes de intercambio solidario proliferaron. Tanto así que, durante años, en el imaginario colectivo internacional, la experiencia argentina se citaba como ejemplo de que se podía construir, al menos temporalmente, otras formas de acceder a bienes y servicios. Más recientemente, a comienzos del 2012, empezaron a aparecer noticias sobre el surgimiento de este tipo de experiencias en Grecia, y no sólo en medios de actualidad crítica, sino también en grandes publicaciones, como el periódico británico *The Guardian*, que divulgaba en marzo de ese año un artículo titulado “Greece on the breadline: cashless currency takes off” (“Grecia en la miseria: la moneda sin-dinero-en-efectivo despegó”). Sin embargo, a lo largo de este último año han sido las experiencias de trueque, de monedas sociales, de bancos de tiempo, desarrolladas a lo largo de la geografía española las que más interés están despertando en los medios internacionales. Un ejemplo de ello lo encontramos, el pasado agosto, de nuevo en *The Guardian*: “Spain’s crisis spawns alternative economy that doesn’t rely on the euro” (“La crisis de España genera economía alternativa que no se basa en el euro”).

Paralelamente, este tipo de prácticas también ha entrado en la agenda de los medios nacionales. Prensa, radio, televisión y medios digitales informan regularmente del surgimiento de nuevas experiencias a lo largo de la geografía española o de las actividades y evolución de las ya existentes. A través de estos relatos descubrimos la diversidad de este tipo de iniciativas, que van desde aquéllas directamente impulsadas por las administraciones públicas (como bancos de tiempo municipales que son creados y gestionados por personal de la administración local) hasta las que surgen de las asambleas y espacios creados al calor del movimiento 15M, reclamando otra forma de hacer política. A pesar de reconocer

la heterogeneidad de estas prácticas, con frecuencia los medios de comunicación transmiten la idea de que la rápida expansión de estas iniciativas se debe a que permiten ajustar los presupuestos familiares y personales sin por ello renunciar a determinados bienes y servicios y, por lo tanto, responde fundamentalmente a la crisis económica y al aumento del desempleo que ha generado.

Un análisis profundo, más allá de lo anecdótico, nos obliga, sin embargo, por un lado, a encuadrar este fenómeno en un marco temporal más amplio y, por otro, a preguntarnos por la verdadera naturaleza de la crisis que nos envuelve. En este sentido, es importante subrayar que, a lo largo de la historia, se puede detectar toda una línea de prácticas comunitarias de provisión de bienes y servicios que han tenido como objetivo garantizar la supervivencia, lograr un mayor bienestar y/o promover un cambio social. Entre las más recientes, pueden mencionarse las experiencias de los llamados “socialistas utópicos” del siglo XIX, el cooperativismo, los movimientos de personas desempleadas y amas de casa durante la Gran Depresión, los movimientos contraculturales de los 60 o las redes y estrategias defensivas durante los años 80. Concretamente, la aparición de las prácticas modernas de producción, distribución y consumo no monetarizadas, como los Bancos de Tiempo y de conocimiento, las redes de trueque y monedas sociales en Europa, se sitúa a mediados de la década de los 90. Desde entonces, su número ha ido paulatina pero sostenidamente en aumento.

Este tipo de iniciativas puede englobarse bajo el término de espacios comunitarios de intercambio, esto es, circuitos de producción, distribución y consumo de bienes y servicios en los que no interviene de forma fundamental el dinero de curso legal, siendo éste sustituido por tiempo, afectos y relaciones. Esto implica que no sólo se desarrollan en un marco comunitario local, sino que, simultáneamente, contribuyen a construirlo. La idea de lo local no ha de entenderse simplemente como un espacio producto de estructuras superiores, sino, al contrario, como una entidad proactiva con capacidad de iniciativa y cierto poder de causalidad generado por la suma

de energías sociales, de los distintos intereses y la voluntad de los grupos locales de ejercer colectivamente sus derechos.

Por todo ello, este tipo de prácticas son bien acogidas y promovidas desde iniciativas y movimientos tan diversos entre sí como el decrecimiento, el movimiento de transición, el de Buen Vivir en América Latina o más recientemente el vinculado al 15M. Aunque con un distinto grado de crítica al sistema, en general, todas estas iniciativas son conscientes del conflicto básico entre la dinámica de acumulación del capital, el bienestar de las personas y la finitud de la biosfera y/o los problemas de la democracia representativa, tal y como la conocemos. Por tanto, plantean la necesidad de construir nuevas formas de organización vital y subrayan el papel fundamental que los tiempos y los espacios no mercantilizados pueden jugar en ello. Sin embargo, no sólo este tipo de iniciativas “alternativas” ha reconocido las potencialidades de los espacios comunitarios de intercambio. En los últimos tiempos, posturas nada sospechosas de progresismo han tratado de apropiarse del discurso de lo comunitario y lo no monetario. Buen ejemplo de ello son las ideas de la Big Society, promovidas por la coalición conservadora en el Reino Unido¹.

Frente a esto, es importante subrayar que los espacios comunitarios de intercambio han de partir de la necesidad y de la potencialidad de construir nuevos modelos de bienestar que vayan más allá de la responsabilidad privada y familiar que recae mayoritariamente sobre las mujeres, más allá del fundamental papel de lo público como garante de una serie de derechos sociales que no se agotan en los servicios prestados por las administraciones y más allá de la mercantilización de ciertos servicios que implican fórmulas remuneradas -pero no siempre valoradas- de trabajo. El tipo de bienes y servicios que se intercambian en este tipo de iniciativas no pretenden sustituir a los servicios públicos, amplían lo que un entorno doméstico puede proporcionar y, con frecuencia, alcanzan un precio en el mercado que los hace inaccesibles a muchas personas

1 La “Big Society” fue una iniciativa electoral defendida por David Cameron, líder Partido Conservador británico, en las elecciones generales de Reino Unido de 2010. Una propuesta vaga y poco definida que reclamaba la necesidad de un programa de cambio político, social y cultural radical para fomentar el protagonismo de la ciudadanía, las comunidades y la empresa privada en la provisión de los servicios públicos, descargando de responsabilidades al sector público.

o los vacía parcialmente de su contenido afectivo y relacional². Sin embargo, esta propuesta de ampliación del espectro del bienestar, reconduciendo una serie de necesidades a través del espacio de lo comunitario, no quiere decir que desde los espacios comunitarios de intercambio se obvие el papel de las administraciones públicas. Con frecuencia, el marco regulador que éstas establezcan facilita o dificulta la reproducción de este tipo de prácticas. Esto es especialmente patente en el caso de los Bancos de Tiempo y el apoyo -con frecuencia ambivalente- que en ciertas regiones reciben de las administraciones públicas.

Quizá ha sido gracias a esto que, entre los distintos tipos de redes, posiblemente sea el modelo de Bancos de Tiempo el que se ha adaptado a contextos más diversos. Básicamente, un banco de tiempo es una red de intercambio de ayuda, habilidades y conocimientos en la que la moneda de cambio es el tiempo. Las personas ponen su tiempo a disposición de las/os demás y esperan poder disponer del tiempo de las/os otras/os socias/os para resolver las necesidades cotidianas; los servicios intercambiados son, en gran medida, relacionales y de autocuidado -masajes, deporte y técnicas orientales, idiomas, música o actividades culturales, por ejemplo-. La mayoría de los BdT, al menos en teoría, comparten una serie de objetivos muy amplios, pero que pueden resumirse en: resolver las pequeñas necesidades de la vida cotidiana sin recurrir al dinero, sino mediante la puesta en común igualitaria de conocimientos, saberes y habilidades. Se dice que esto podría contribuir a revalorizar las actividades que el mercado no valora, promover vínculos intergeneracionales e interculturales, estimular la creatividad y autoestima de las personas, reconstruir el sentimiento de comunidad y el dinamismo local, fomentar la reparación y reutilización de objetos y promover la autoproducción y el consumo local.

Los principios básicos de todo banco de tiempo son la reciprocidad indirecta, la cooperación y la paridad. Reciprocidad indirecta quiere decir que los intercambios no son bilaterales, sino multila-

2 Este “vaciamiento” se produce, por una parte, porque hay actividades que quedan, en cierta medida, desvirtuadas con la transacción monetaria, por ejemplo, las de escucha o consuelo. Por otra, porque esta transacción reduce la necesidad de socialización con la otra persona; por ejemplo, no es igual la relación que se establece con un pintor al que pagamos porque venga a pintar a nuestra casa que con alguien que, de forma voluntaria, viene a ayudarnos, por hacernos un favor.

terales. Cooperación, que esta reciprocidad exige una dimensión social, actuar conjuntamente para conseguir un mismo fin. Esta cooperación se construye sobre la paridad, el reconocimiento de que el tiempo y las distintas habilidades y saberes de cada persona son útiles y valiosos. Por ello, el banco de tiempo se basa en el reconocimiento de que todas las personas tienen capacidades pero también necesidades y que la interdependencia es la norma y no la excepción a la hora de garantizar el bienestar cotidiano de las personas. En definitiva, aspiran a mejorar el bienestar de sus miembros tanto en un sentido material como inmaterial, fomentando las capacidades que tienen que ver con la sociabilidad, la autoestima o la participación. En este sentido, la propuesta de bienestar que emana de este tipo de iniciativas no gira en torno a la renta de las personas ni a lo que éstas pueden consumir, sino en torno a lo que las personas pueden efectivamente ser y hacer para desarrollar una vida ‘digna de ser vivida’; una vida que las personas, de forma reflexionada, tengan ‘motivos para valorar’. Por lo tanto, su proliferación no ha de entenderse como respuesta directa a la falta de recursos monetarios, sino como parte de un proceso cultural de cambio de mentalidades, de valores y modelos de vida hacia formas basadas en lo social y lo solidario.

Una opinión generalizada entre las personas promotoras, gestoras y usuarias es que este tipo de iniciativas, más que como “solución inmediata” a ciertos efectos de la crisis financiera -a la escasez de renta y dificultad de acceso a bienes y servicios-, cobra interés como respuesta a una crisis subyacente, de largo recorrido, pero que en los últimos tiempos se ha hecho más patente: una crisis multidimensional que engloba lo medioambiental, lo político, los modelos de provisión del cuidado, los valores imperantes en nuestras sociedades... Una crisis que, por lo tanto, no es coyuntural sino sistémica. Es frente a esta crisis más profunda que se multiplica todo un conjunto de iniciativas.

Hace más de una década, la socióloga Teresa Torns subrayaba que “probablemente el principal valor del banco del tiempo reside en su capacidad para promover una socialización alternativa a la lógica mercantil”. En este sentido, los espacios comunitarios de intercambio cuestionan la representación del capitalismo como la forma -o identidad- necesaria y naturalmente dominante de la economía y reflejan que, en el marco del capitalismo, existen espacios que, con frecuencia de forma inconsciente, refor-

mulan y repolitizan una serie de conceptos claves, como los tiempos y los trabajos, cuestionando la identificación de la economía con lo mercantil y sacando a la luz que existen formas de relación e intercambio que no se basan en la obtención del beneficio, sino que tienen que ver con la revisión de la organización social del tiempo y el ajuste entre el consumo y los límites físicos del planeta; que existen espacios donde las necesidades y deseos se evalúan y priorizan siguiendo criterios y lógicas diferentes a los que, supuestamente, son hegemónicos en las sociedades actuales.

Sin embargo, esto mismo les genera importantes dificultades: este tipo de prácticas se enfrenta cada día, por un lado, con la dificultad de articulación y coordinación entre iniciativas y personas; por otro, con la construcción simbólica de la vida en pares de opuestos: público-privado, laboral-doméstico, trabajo-ocio, naturaleza-cultura, dependencia-autonomía; y en tercer lugar, con el miedo, como construcción que hace sospechosas las diferencias, idealiza las situaciones de autonomía y crea condiciones materiales que aíslan a las personas y las hacen sentirse vulnerables. Todo esto se traduce, por ejemplo, en la dificultad de incorporar regularmente los intercambios en las pautas cotidianas de vida, en las dificultades que tienen algunas personas a la hora de identificar aquello que pueden ofrecer a las demás y en las barreras psicológicas que dificultan que las/os participantes en la red admitan sus necesidades y soliciten bienes o servicios.

Todas estas debilidades no han de entenderse como algo específico de este tipo de iniciativas ni como algo que las anula, sino como algo que precisamente demuestra que “su fondo” plantea rupturas fundamentales con el contexto socio-político y cultural en el que se insertan. Frente a esto, hay que destacar su flexibilidad y su potencialidad para adaptarse a diferentes contextos y necesidades. Algunas iniciativas situarán un mayor énfasis sobre los aspectos personales, otras sobre los comunitarios, otras sobre los medioambientales, pero dada su línea general, no es de extrañar que gran parte de las propuestas teóricas y políticas que denuncian el carácter sistémico de la crisis, que reclaman una reflexión sobre los límites del crecimiento y que plantean la necesidad de construir formas de vida basadas en las relaciones sociales, la cercanía, la austeridad y sobriedad voluntarias, la vida en común y la ralentización del tiempo como fórmula para garantizar el bienestar de la población presente y futura del planeta, incluyan,

como se indicaba anteriormente, el trueque y el intercambio de tiempo entre sus propuestas. Y es que el importante contenido relacional y afectivo de los intercambios que se producen en los espacios comunitarios de intercambio nos recuerda que el afecto y las emociones son cruciales para la acción colectiva y que es la práctica ética lo que permite pasar del victimismo a la agencia y de la protesta a la acción propositiva, algo tan necesario en el momento presente.

MONEDA SOCIAL COMO INSTRUMENTO DE INTERCAMBIO COLABORATIVO

Esther Oliver (Máster en Sostenibilidad y RSC, UNED-UJI y Fundació G. Universitat de València)

El acceso a la utilización de un bien o servicio reutilizándolo, compartiéndolo o intercambiándolo, a la vez que se pone el énfasis en las relaciones sociales, no parece un invento nuevo, sino que más bien son sistemas de intercambio que, a iniciativa de la sociedad civil, se están “repescando” para seguir cubriendo necesidades ante el nuevo contexto socioeconómico. La oportunidad que representan las tecnologías digitales para que estos mecanismos sean replicados, extendidos y conectados entre sí parece que es el factor que puede permitirles que se consoliden como alternativa. Estas formas alternativas de realizar intercambios aportan nuevos escenarios y lógicas que replantean las motivaciones y valores que han conformado hasta ahora el imaginario colectivo de la sociedad de consumo materialista.

En el caso concreto de las monedas sociales, encontramos una alternativa cuya finalidad principal es conectar recursos infrautilizados con necesidades insatisfechas. Es un sistema monetario alternativo conectado a la concepción sistémica de la economía ecológica través de la ideología de sus usuarios, que, al incluir parámetros sociales y ambientales para valorar los recursos, consiguen movilizar a aquéllos que el mercado *mainstream* había desestimado por ser ineficientes económicamente.

Moneda social a lo largo de la historia

A lo largo de la historia han existido sistemas de **moneda local dual** que han operado como **moneda complementaria** para realizar intercambios al margen de la moneda legal. De esta forma, las comunidades que las utilizaban no dependían de la disponibilidad de moneda acuñada para llevar a cabo sus proyectos. Ejemplos de cómo estos sistemas impulsaron la prosperidad a nivel local y regional son las diferentes monedas locales que circularon en la Edad Media Central por Europa Occidental y los “ostraka”¹ que circularon en el Antiguo Egipto durante el periodo de las Dinastías. Estas monedas tenían un mecanismo de “oxidación” o *demurrage*, mediante el cual iban perdiendo su valor a medida que pasaba el tiempo sin ser intercambiadas, forzando de esta manera su circulación entre la comunidad.

¹ Los ostraka consistieron en piezas pequeñas de cerámica respaldadas por alimentos depositados en almacenes centrales.

Estos dos casos concretos dieron lugar a prolongados periodos de prosperidad para las economías que los utilizaron.

Existen casos más recientes de **monedas promovidas por autoridades locales** en Europa. Uno de ellos es el Wörgl en Austria, que circuló tras la Segunda Guerra Mundial, pero que fue prohibido en 1933 por las autoridades monetarias nacionales a pesar de los buenos resultados obtenidos para promover los intercambios económicos, obras públicas y el empleo. En España también encontramos casos en los que, con una finalidad similar, se pusieron en circulación monedas locales emitidas y respaldadas por algunos ayuntamientos durante la Guerra Civil.

Si avanzamos en el tiempo, hallamos más casos en los que **las administraciones han promovido monedas sociales** para afrontar necesidades sociales con pocos recursos. Un buen ejemplo es el de la ciudad brasileña de Curitiba, que, en los años 70, puso en circulación tickets de transporte público para que fueran utilizados como medio de cambio entre la población y la administración. Gracias a este sistema se consiguió emplear a ciudadanos y reactivar servicios públicos sin disponer de fondos para ello. Otro ejemplo nos llega desde Japón, país en el que la administración puso en circulación tickets de “relaciones de cuidados”, o *Fureai Kippu*, para crear un sistema a través del cual se provee de cuidados a la población envejecida. Otros casos contemporáneos de tipologías más sofisticadas son los de Toulouse (Sol Violette) y Bristol (*Bristol Pound*), que responden a diseños de sistemas de **moneda social complementaria**. En ellos, las administraciones locales se han aliado con diferentes colectivos para incentivar la actividad económica local vinculada a criterios de sostenibilidad.

Este recorrido por las tipologías de moneda social finaliza intencionadamente con aquélla que resulta más afín a las economías colaborativas por tener su origen en la sociedad civil: los **sistemas de intercambio comunitario**. Su ejemplo más conocido son los LETS, sistema explicado en un artículo anterior. Estos sistemas tienen la finalidad de fortalecer el sentimiento de comunidad bajo el principio director de reciprocidad, utilizan el crédito mutuo o unidades de tiempo como unidad de intercambio y se gestionan de forma democrática y transparente. En

España han surgido con fuerza durante los últimos tres años, pudiéndose mencionar algunos ejemplos destacados, como el Puma en Sevilla, la Mora en Madrid, El Osel en Murcia o el Eco, que es utilizado por múltiples comunidades.

¿Es neutral el dinero?

La neutralidad del dinero ha sido una característica ampliamente aceptada, asumiendo que no afecta ni a la transacción ni a la relación entre sus usuarios. Su finalidad básica es servir de medio de cambio para facilitar los intercambios dentro de una comunidad y promover así su prosperidad. Pero, ¿es realmente neutral el dinero? ¿Es cierto que no afecta a nuestro comportamiento? ¿Que no condiciona nuestra realidad económica, ambiental y social? ¿Realmente ayuda a promover la prosperidad de la comunidad?

Algunos autores críticos con el sistema monetario vigente plantean que, tal y como está diseñado (mecanismo multiplicador monetario, cobro de tipos de interés, emisor y diseño de moneda únicos), se le pueden atribuir los siguientes efectos socialmente negativos: **fomenta el comportamiento competitivo** más allá de lo que sería natural en nuestra especie, pues, al concederse un crédito, se crea el principal, pero no los intereses que deben pagarse, obligando a competir en el mercado por conseguir esos fondos para devolver el importe de los intereses; el comportamiento compulsivo por generar beneficios económicos incentiva el **crecimiento económico como finalidad en sí** a través de la emisión de préstamos; por último, el flujo del pago de los tipos de interés **concentra la riqueza** en los prestamistas, acentuando la desigualdad social. Considerando estos efectos, la conclusión a la que podemos llegar es que estamos utilizando un sistema monetario que no está diseñado para afrontar los problemas de sostenibilidad social o ambiental que tiene la sociedad actual. Por esta razón, surge la necesidad de dar respuesta a una demanda global que pide un sistema monetario alternativo y resiliente, capaz de dar soporte a aquellas comunidades que quieren promover un nuevo paradigma sostenible que trascienda el actual.

Diseño de las monedas sociales y sus efectos

La propuesta de las monedas sociales consiste en diseñar sistemas monetarios alternativos que produzcan comportamientos radicalmente diferentes, como

son la cooperación, la igualdad y la sostenibilidad. En su origen, ya son completamente diferentes, pues son **iniciativas promovidas mayoritariamente desde la sociedad civil** con la intención de **gestionar de forma democrática y transparente su propio sistema de intercambio comunitario**. Su principal objetivo es **conectar recursos infrautilizados con necesidades insatisfechas**, dando lugar a intercambios que no acontecerían de otra forma, tal y como puede ser el caso de servicios que no tienen valor en el mercado o de usuarios discriminados por el mismo. En muchas ocasiones, las monedas sociales presentan características diversas, pues se diseñan específicamente en función de la finalidad o principio director de la comunidad que las promueve. Sin embargo, existen tres características básicas que diferencian el diseño de las monedas sociales de las monedas de curso legal: no tienen tipo de interés, no pueden ser acumuladas y su valor está respaldado por la confianza mutua, la transparencia y la participación de sus usuarios.

El resultado social de las relaciones que surgen por la utilización de las monedas sociales estará compuesto, en primer lugar, por los comportamientos de sus usuarios, que se rigen por unas normas comunes de colaboración, reciprocidad y participación y que comparten valores y motivaciones, como el fortalecimiento del sentimiento de comunidad, la promoción de la economía local, la justicia social y la sostenibilidad ambiental. En segundo lugar, por la mejora de la red y las interconexiones de la comunidad. Y en tercer lugar, por la confianza generada en los intercambios. Este resultado es identificado como capital social y mejora la sostenibilidad de la comunidad, al hacerla más resiliente para afrontar situaciones de crisis.

Posibilidades de las monedas sociales

Las tecnologías digitales son un factor que puede marcar la diferencia entre las experiencias de moneda social previas y las actuales, ya que han facilitado la proliferación de monedas sociales en los últimos años gracias a la accesibilidad de las plataformas online que registran las transacciones y conectan a los usuarios. La mayoría de estas plataformas son gratuitas, transparentes y fáciles de gestionar, por lo que son sistemas que pueden extenderse y replicarse en diferentes ubicaciones con rapidez, a la vez que permiten seguir atendiendo las exigencias de transparencia y participación de los usuarios. Otra virtud

que tienen es que conectan las diferentes iniciativas locales entre sí, de forma que se pueden realizar intercambios más allá del ámbito local. Que las comunidades estén conectadas entre sí para intercambiar experiencias y la posibilidad de disponer de la información generada por la actividad del sistema son dos valores añadidos por las tecnologías digitales para una mejor gestión de las monedas sociales.

Las monedas sociales y las iniciativas de consumo colaborativo comparten su carácter complementario a la economía tradicional, permitiendo reducir la excesiva dependencia del mercado y de las monedas de curso legal. Ya que muchos de sus usuarios coinciden en los principios que rigen sus comportamientos, en valores y en objetivos, de la interacción de ambas se podrían esperar sinergias productivas para la práctica de una economía alternativa. Constituyen, pues, una invitación a repensar la sociedad de consumo y nuestros comportamientos en busca de un modelo más sostenible que reubique la economía como un instrumento al servicio de la sociedad, de manera que ambos subsistemas se comporten, dialoguen e interactúen en armonía con los mecanismos y recursos del sistema ambiental biosférico del que forman parte.

LOS RETOS DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Albert Cañigueral (especialista en consumo colaborativo y economía compartida, responsable de la web consumocolaborativo.com y conector en la red ouishare.net)

La economía colaborativa es el resultado de llevar la cultura que se ha creado en Internet en los últimos 15 años (conexión, colaboración, apertura, abundancia, *peer to peer*, etc.) fuera del entorno digital. La economía colaborativa puede ser dividida en cuatro segmentos: consumo colaborativo, producción contributiva, finanzas *peer-to-peer* y conocimiento abierto.

El consumo colaborativo es probablemente el segmento más conocido hoy en día, y el que agrupa a los modelos más conocidos, como el alquiler de espacios de particulares¹, compartir trayectos de coche o el alquiler de coches entre particulares. Este segmento es el de mayor desarrollo en el mercado y tiene una credibilidad cada vez mayor, debido a que estas iniciativas han llegado a escalas cuasi-industriales. Incluso en este contexto siguen apareciendo nuevas ideas disruptivas, tales como el modelo de los viajes compartidos dentro de la ciudad o la prestación de servicios entre los individuos.

La producción contributiva diseña un nuevo modelo industrial de producción *peer-to-peer*, a partir del [movimiento makers](#), la cultura *Do-It-Yourself* (DIY) y la aplicación de los principios del software libre a la fabricación. Esto ha sido posible gracias a la democratización de las herramientas de fabricación digital, el desarrollo de espacios creativos compartidos (FabLabs, Hackerspaces, Makerspaces) y el intercambio de conocimientos e información entre los fabricantes. Chris Anderson considera que la combinación de estos principios da lugar al comienzo de una nueva revolución industrial que democratiza la producción física, a semejanza de cómo los blogs y las redes sociales han democratizado la publicación de contenidos.

Las finanzas P2P o participativas tienen raíces sólidas gracias al exitoso [Kickstarter](#) en Estados Unidos. Los modelos que permiten la compra de capital en las empresas (*equity crowdfunding*) se expandirán rápidamente en los próximos años, siempre que el marco regulatorio se desarrolle a nivel nacional y regional. Otro ejemplo que está recibiendo mucho interés es el préstamo entre personas ([LendingClub](#)).

El conocimiento abierto (también llamado *open knowledge*) representa los cimientos de la economía colaborativa. Las prácticas y herramientas abiertas permiten a los modelos de la economía colaborativa crecer y distribuirse mucho más rápido, a la vez que también se inventan nuevos modelos de organizaciones en áreas como la investigación ([HackYourPhd](#)), la ley ([ShareLex](#)) o la política (“[Parlements et Citoyens](#)” en Francia, por ejemplo).

La economía compartida quiere ofrecer más alternativas al sistema, más que ser una alternativa al sistema. Antes había pocas alternativas. Ahora, si quiero viajar, además del tren o el coche, tengo la posibilidad del coche compartido. Para dormir puedo ir a un hotel convencional o puedo hacer intercambio de casas para estancias largas, o hacer *couchsurfing* para estancias cortas. La propiedad no va a desaparecer: para que alguien comparta su coche, esa persona tiene que ser dueño del coche. Pero no a todo el mundo le compensa ser dueño de un coche, de una casa, de...

Esta forma de intercambio crea riqueza, pero otro tipo de riqueza que habrá que aprender a valorar. La metodología denominada *social return on investment* pretende, precisamente, ser una herramienta para valorar estos intangibles generados por la economía colaborativa: el ahorro de emisiones, las conexiones entre personas, la mejora en salud psicosocial...

Por otro lado, en los últimos años, el consumo colaborativo está creciendo rápidamente, tanto que puede estar formándose una burbuja, hasta el punto que se empieza a hablar del *collaborativewashing*, por similitud con el *greenwashing*, donde la gente utiliza el término colaborativo para cosas que no lo son. Con el tiempo, habrá necesariamente una consolidación de iniciativas que ahora están creciendo por la falta de barreras de entrada. No puede haber 60 plataformas de *crowdfunding* en España; se consolidarán en menor número, mayor escala y mayor calidad. Así que en los próximos años es probable que empiece esta fase de consolidación. Para que estas iniciativas funcionen tienen que alcanzar masa crítica, esto es, deben tener un volumen que me permita que, si voy a buscar algo, realmente lo encuentre. Las que llegan a este punto de masa crítica

¹ Se puede encontrar un directorio actualizado de plataformas en <http://www.consumocolaborativo.com/directorio-de-proyectos/>

son las que luego tienen un desarrollo exponencial.

Un aspecto clave para el desarrollo de esta forma de economía es la confianza. La economía colaborativa funciona gracias a ciudadanos empoderados que colaboran juntos, pero esta colaboración exige la regeneración de la confianza con nuestros conciudadanos. A las personas más reticentes les recomiendo empezar por un amigo. Después deben revisar los perfiles de las personas en la plataforma, que comprueben la reputación y confianza del otro usuario con el que vamos a compartir coche, casa o lo que sea. Pero lo que verdaderamente se descubre utilizando estos servicios es que la mayoría de la gente es buena.

Otro elemento relevante es entender que estas iniciativas tengan ánimo de lucro. Tener ánimo de lucro ha sido un catalizador en la adopción de la economía colaborativa. El hecho de que exista tal nivel de interés en la economía colaborativa y el consumo colaborativo es debido a que el dinero y el lucro han escalado el impacto de ideas de consumo colaborativo que ya existían, pero que sólo funcionaban a una escala muy reducida. En cualquier caso, para la gran mayoría de las empresas de la economía colaborativa, el dinero y el lucro no son los fines últimos de sus operaciones diarias, sino que son herramientas para poder operar, subsistir y crecer para tener mayor impacto con sus servicios colaborativos.

En relación con esto, es fundamental establecer puentes con la empresa convencional. Esto se está logrando en algunos casos. Por ejemplo, en el sector de la movilidad, los acuerdos entre Citroën y Zilok o Daimler y Carpooling son buenos ejemplos de esta colaboración entre estos dos actores. Otro buen ejemplo desde Francia es el posicionamiento estratégico de *La Poste* (servicio nacional de correos) como un catalizador potencial para el movimiento mediante la generación de [una identidad digital verificada](#) que puede ser usada en varias plataformas de consumo colaborativo con las que se han establecido acuerdos.

Otras partes de la economía colaborativa generan más fricción, como la relación entre Airbnb y los hoteles tradicionales. Hay varios estudios que concluyen que son actividades que no se superponen y que contribuyen a ampliar el mercado turístico general. A la vez, los particulares pueden ser mejores anfitriones que algunas de las grandes cadenas hoteleras, forzando a éstas a mejorar la calidad de su servicio.

Igualmente, las administraciones públicas deben apoyar estas actividades. Muchos agentes ya lo hacen, ya que ven la economía colaborativa como una herramienta que ayuda a reparar las relaciones económicas en torno a un modelo renovado, con base en la confianza mutua y una mejor distribución de valor añadido entre los participantes. Estos beneficios de la economía colaborativa hacen que la administración pueda reconocer y empezar a favorecer el desarrollo de tales actividades. Asimismo, el legislador debe abordar algunos aspectos relacionados con la economía en colaboración, como la fiscalidad, que actualmente es un área gris. Si queremos que la economía de colaboración tenga recorrido a largo plazo, debe estar más regulada y claramente fiscalizada.

Pero más allá, la economía colaborativa necesita de un Estado que no deja de hacer las cosas, pero que en vez de ejecutarlas él, deriva esos recursos y permite que la gente se auto-organice. Un Estado que acompaña, facilita, monitoriza, difunde... Un Estado plataforma. Y esto es un reto. Se trata de incorporar la economía colaborativa a las estructuras existentes. Crear dentro de la biblioteca una biblioteca de herramientas, por ejemplo. Habrá gente excluida a la que el Estado debe seguir proveyendo de recursos. Porque habrá un segmento de personas que no tendrá las condiciones para empoderarse y participar, sea por razones sociales o económicas. Y el Estado tendrá que seguir acompañando y proporcionándole los recursos necesarios.

PARA SABER MÁS

Libros

- Gansky, L. (2010), *The mesh: Why the future of business is sharing*, Penguin. com.
- Gisbert, J. (2010), *Vivir sin empleo*, Madrid, Los libros del lince.
- Gold, L. (2004), *The Sharing Economy: Solidarity Networks Transforming Globalisation*, Ashgate Economic Geography Series.
- Leyshon, A., Lee R. y Williams, C (eds.) (2003), *Alternative Economic Spaces*, Sage Publications, Londres.
- Lietaer B. y Belgin, S. (2012), *New Money for a new world*, Boulder, Qiterra Press.
- McIntosh, M. (2013), *The Necessary Transition: The Journey towards the Sustainable Enterprise Economy*, Greenleaf publishing, Londres.

Artículos

- Albinsson, P. A. y Yasanthi Perera, B. (2012), “Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events”, *Journal of Consumer Behaviour*, 11(4): 303-315.
- Bardhi, F. y Eckhardt, G. M. (2012), “Access-Based Consumption: The Case of Car Sharing”, *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898.
- Belk, R. (2007), “Why not share rather than own?”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 126-140.
- Belk, R. (2010), “Sharing”, *Journal of Consumer Research*, 36(5), 715-734.
- Felson, M. y Spaeth, J. L. (1978), “Community structure and collaborative consumption: A routine activity approach”, *American Behavioral Scientist*, 21(4), 614-624.
- Peacock, M.S. (2006), “The Moral Economy of Parallel Currencies. An Analysis of Local Exchange Trading Systems”, *American Journal of Economics and Sociology*, 65(5): 1059-1083.
- Simpson, C. (2009), “Cars, Climates and Subjectivity: Car Sharing and Resisting Hegemonic Automobile Culture?”, *M/C Journal*, 12(4).

- Williams, C.C. (1996), “The New Barter Economy. An Appraisal of Local Exchange and Trading Systems”, *Journal of Public Policy*, 16(1): 85-101.

Ted talks

- Rachel Bootsman: http://www.ted.com/speakers/rachel_bootsman.html
- The rise of collaboration: http://www.ted.com/themes/the_rise_of_collaboration.html

Otros sitios web

- collaborativefinance.org. Un sitio web clave para aprender sobre las finanzas colaborativas.
- Complementarycurrency.org. Centro de recursos sobre monedas complementarias, comunitarias, sociales y bancos de tiempo.
- Consumocolaborativo.com. El sitio web de referencia sobre consumo colaborativo en castellano; en inglés www.collaborativeconsumption.com.
- Irta.com. International Reciprocal Trade Association. Web global sobre el trueque, tanto entre particulares como empresas.
- Ouishare.net. La red de conectores y dinamizadores de la economía colaborativa.
- p2pfoundation.net. Una fundación, dirigida por Michel Bauwens, dedicada al estudio y promoción de la economía peer to peer.
- Peers. Una organización para la gente que comparte, basada en Estados Unidos, pero con ánimo global y que recientemente ha empezado a desarrollarse en España.
- Shareable.net. Una revista online sobre compartir y economía compartida.
- Vivir sin empleo.org El blog de referencia en España sobre monedas sociales, bancos de tiempo y bancos de conocimientos.



**Economistas
sin Fronteras**

Dossier nº12, ENERO 2014

ECONOMÍA EN COLABORACIÓN