


Las plataformas digitales de cuidados a domicilio como entidades de la economía social. Un avance de propuesta regulatoria

Juan Manuel Dieste Cobo

Universidad Internacional de La Rioja (España) <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.110458>

Recibido: 29/05/2025 • Aceptado: 18/03/2026 • Publicado en línea: 24/06/2026

ES Resumen. La economía colaborativa, nacida del consumo colaborativo, ha tenido una rápida evolución gracias al auge de las plataformas digitales, muchas de ellas convertidas en auténticas corporaciones. Para revertir esta tendencia, sería necesario fomentar la alternativa a las actuales plataformas de intermediación mercantiles, promoviendo que las entidades de la economía social sean las titulares de las plataformas digitales que prestan servicios en sectores tan sensibles como los cuidados a domicilio. Este artículo, por tanto, persigue plantear el esquema general de una regulación específica que incentive la creación de plataformas digitales de cuidados en el marco de la economía social. Se parte de analizar los orígenes del consumo colaborativo, resaltando los rasgos identitarios de la verdadera economía colaborativa y de la economía social y solidaria, para detallar las características de las plataformas digitales de la economía social y especialmente qué elementos deberían estar presentes en las plataformas digitales de cuidados para que puedan considerarse como entidades del tercer sector. Igualmente, se apunta a que tales plataformas deben ser titularidad de las socias trabajadoras, organizadas, por ejemplo, en una cooperativa de trabajo asociado para garantizar así su gestión democrática. Adicionalmente, estas entidades podrían aportar valor contribuyendo a la profesionalización de las cuidadoras, o brindar servicios complementarios a los destinatarios, poniendo a las personas en el centro de la economía. Las consideraciones finales inciden en esta propuesta, señalando los retos y oportunidades que supone, así como la necesaria reforma legal para su puesta en práctica.

Palabras clave. Economía colaborativa, entidades de economía social, economía de los cuidados, plataformas digitales de cuidados, cooperativas de trabajo asociado, cooperativas de consumidores.

Claves Econlit. B54, B55, J14, J15, J16.

ENG Digital home care platforms as entities of the social economy. A path for a regulatory proposal

ENG Abstract. The sharing economy, that was born from collaborative consumption, has evolved rapidly due to the success of digital platforms, to becoming some of them large companies. To reverse this trend, it would seem necessary to promote an alternative to the nowadays mere intermediation platforms, by encouraging social economy entities to own digital platforms, especially in certain sectors as sensitive as home care services. This article, therefore, aims to propose the general outline of a specific regulation that encourages the creation of digital care platforms within the framework of the social economy. It starts by analyzing the origins of collaborative consumption, highlighting the identifying features of the true collaborative economy and the social and solidarity economy, detailing the characteristics of social economy digital platforms and especially what elements should be present in digital care platforms to be considered as third sector entities. It is also pointed out that such platforms should be owned by the working members, organized, for example, in a worker cooperative to ensure their democratic management. In addition, these entities could add value by contributing to the professionalization of caregivers, or providing complementary services to recipients, putting people at the center of the economy. The final considerations are focused on this proposal, pointing out the challenges and opportunities it entails, as well as the necessary legal reform for its implementation.

Keywords. Sharing economy, social economy entities, care economy, digital care platforms, associated work cooperatives, consumer cooperatives.

Sumario. 1. Introducción. 2. Del consumo colaborativo al capitalismo de plataforma. 3. La economía colaborativa. 4. La economía social y solidaria. 5. Las plataformas digitales de cuidados. 6. El marco regulatorio del sector de los cuidados en España. 7. Consideraciones finales. 8. Referencias bibliográficas.

Cómo citar: Dieste Cobo, J.M. (2026). Las plataformas digitales de cuidados a domicilio como entidades de la economía social. Un avance de propuesta regulatoria. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, avance en línea, 1-22, e110458. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.110458>.

1. Introducción

Las sociedades occidentales vienen afrontando en las últimas décadas la fractura del sistema de bienestar, que se refleja especialmente en la provisión cotidiana de cuidados. Esta denominada “crisis de cuidados” es una carencia estructural que obedece a múltiples factores, sociales y demográficos, como la masiva incorporación de las mujeres al mercado laboral, el envejecimiento poblacional y el incremento de la esperanza de vida o la insuficiencia de los servicios públicos (Pérez Orozco, 2014).

En España, la organización doméstica sigue pivotando sobre la solidaridad familiar y la mayoría de la población considera que la mejor opción para la prestación de los cuidados de larga duración es vivir con alguien de la familia; aunque la tendencia apunta a la privatización, porque en muchos casos estas labores las realiza una persona contratada como servicio doméstico, cuyo perfil habitual corresponde a una mujer inmigrante. La fórmula consiste en externalizar estas actividades, pero manteniéndolas dentro del hogar y a cargo de mujeres, es decir, replicando el modelo tradicional. En contraposición, la prestación de estos cuidados por parte del Estado a través de los servicios sociales se percibe como asistencialista e impersonal por lo que en muchos casos las familias rechazan acudir a los Centros de Día o recibir otros servicios similares.

De esta forma, los cuidados de larga duración se perciben como un problema individual que deben resolver las familias en un ámbito privado, porque los servicios sociales no cumplen con sus expectativas o son insuficientes. Se acude entonces a la contratación de empleadas de hogar como cuidadoras no profesionales, lo cual genera uno de los mayores obstáculos para la necesaria profesionalización del sistema de cuidados de larga duración en España, a la vez que provoca importantes desigualdades sociales atendiendo al género y la procedencia étnica (Martínez-Buján, 2019). De hecho, es habitual en este sector la precariedad, por lo que diversas asociaciones han venido reclamando el reconocimiento de derechos laborales, como la aplicación a las cuidadoras, entre otros, del Convenio 189 de la Organización Internacional del Trabajo (Legarreta-Iza, de Blas-Buruaga, & Ugena-Sancho, 2024).

Esta precariedad tradicional del sector puede verse incluso incentivada por las nuevas tecnologías, cuyos avances no están libres de controversias, considerando, por un lado, sus innegables aportaciones positivas, pero, por otro, sus externalidades negativas. Añadido a ello, el perfil de estas prestadoras de servicios (generalmente mujeres inmigrantes, con escasos recursos económicos y escasa formación en destrezas digitales) profundiza la brecha digital y las sitúa fuera del mercado laboral formal o en riesgo de precariedad laboral. En el caso de las plataformas digitales, la visión economicista que incentiva la reducción de costes tiene repercusiones en la calidad del empleo que ofrecen (Palomo Zurdo, Dopacio & Rey Paredes, 2022). En muchos casos estas plataformas digitales podrían ser un recurso para la inclusión social al facilitar el acceso al mercado laboral de personas en situación de vulnerabilidad, pero se ha constatado en la práctica que muchas plataformas promueven la desregularización bajo la apariencia de flexibilidad.

Este artículo comienza con esa necesaria distinción entre términos y conceptos que, intencionadamente o no, se presentan como un reclamo publicitario que encubre la verdadera función de la plataforma digital en la prestación del servicio de cuidados. Se parte de analizar los orígenes del consumo colaborativo y cómo ha evolucionado rápidamente hacia un capitalismo de plataforma, resaltando las características de la verdadera economía colaborativa y de la economía social y solidaria. A continuación, se detallan las características de las plataformas digitales de la economía social y especialmente qué elementos deberían estar presentes en las plataformas digitales de cuidados para que puedan considerarse como entidades del tercer sector, en contraposición a las plataformas mayoritarias que actualmente prestan estos servicios, de naturaleza claramente mercantil. Igualmente, se apunta a que tales plataformas deben ser titularidad de las trabajadoras para garantizar así su gestión democrática, y para ello deben contar con una estructura *offline* que bien podría ser una cooperativa de trabajo asociado. Las consideraciones finales inciden en esta propuesta, señalando los retos y oportunidades que supone, así como la necesaria reforma legal para su puesta en práctica.

2. Del consumo colaborativo al capitalismo de plataforma

El uso, y abuso, del calificativo de “economía colaborativa” en los últimos años por parte de grandes plataformas digitales recuerda por analogía al *greenwashing* o ecoblanqueo que se ha instalado desde hace décadas entre algunas grandes corporaciones. El reiterado recurso a “la comunidad”, refiriéndose a sus grupos de usuarios, buscaría ocultar prácticas puramente mercantiles que se disfrazan de solidarias, precisamente para captar más usuarios y así aumentar los efectos de red. Estas estrategias de marketing se ven acompañadas, aunque inconscientemente, por la confusión doctrinal e incluso legal y jurisprudencial al intentar definir un modelo disruptivo en continuo cambio. A esto se añade la utilización de conceptos o definiciones que parecen describir el mismo fenómeno, aunque con ligeros matices, algunos de ellos serían: economía de acceso, de pequeñas tareas (*gig economy*), capitalismo participativo, economía entre pares o iguales, participativa o economía a la demanda. Como señala Fernández Carballo-Calero (2019), no hay un consenso entre las instituciones, por ejemplo, la Comisión Europea y los organismos reguladores de cada Estado miembro, pero tampoco entre la doctrina, para definir claramente este fenómeno. Quizás esta confusión se deba a su origen, vinculado al consumo colaborativo como intercambio sin ánimo de lucro entre particulares, que rápidamente ha quedado atrás, lo que ha provocado “la desnaturalización de un término que, en la actualidad, acoge modelos de negocio con muy poco de colaboración y mucho -por no decir todo- de economía.” (p.4)

Botsman, creadora junto con Rogers del concepto consumo colaborativo, define a la economía colaborativa como un modelo de mercados y redes descentralizadas que facilita el acceso a los bienes infrautilizados, conectando necesidades y recursos sin recurrir a la intermediación de las empresas u otras organizaciones tradicionales. Define, además, un nuevo concepto, el de economía compartida o del compartir, como un sistema

económico basado en compartir directamente entre individuos bienes, activos o servicios subutilizados, ya sea a cambio de una contraprestación o de forma gratuita. Refiere como ejemplo de este concepto al modelo de negocio de Airbnb, y probablemente lo haya sido en sus inicios; pero la evolución que ha tenido la compañía y el propio mercado que ha creado, le aleja bastante de esa idea inicial de alquilar la habitación de invitados, acondicionada con un colchón hinchable (Botsman 2015).

Ciertamente, las cifras y estadísticas evidencian que la oferta en esta plataforma no consiste en recursos infrautilizados, sino que en no pocas ocasiones inversores profesionales compran inmuebles para reformarlos y destinarlos al mercado del alquiler vacacional. Por tanto, no están presentes dos elementos claves de la definición, al menos en el ejemplo propuesto de Airbnb, ni se trata siempre de desbloquear el valor de recursos ociosos ni las transacciones se realizan siempre entre individuos o pares, porque una parte considerable de oferentes o proveedores podrían considerarse profesionales.

Ante la continua segmentación y la confusión entre conceptos en ocasiones muy similares, Botsman (2015) propone analizar cinco criterios claves para determinar si efectivamente un modelo de negocio se puede enmarcar en la economía compartida. De esta forma los siguientes criterios serían de utilidad para hacer esa distinción, en lugar de atenerse a las definiciones o la forma en que estas plataformas se presentan o describen a sí mismas. Los criterios clave serían:

1) La idea de negocio consiste en descubrir o desbloquear el valor de los activos no utilizados o infrautilizados con la finalidad de ser compartidos, independientemente de si el intercambio se realiza por un valor monetario o no. Quizás para la conceptualización o desde una perspectiva económica el que exista o no contraprestación monetaria pueda ser una cuestión irrelevante, pero en cambio sí lo es desde un punto de vista jurídico.

2) La empresa debe tener una misión clara basada en principios relevantes que deberán incluir la transparencia, autenticidad, y la humanidad (*humanness*). Dicha misión debe ser coherente con sus decisiones estratégicas tanto a corto como a largo plazo.

No podemos dejar de mencionar la similitud de este planteamiento con al menos uno de los principios orientadores de las entidades de economía social que define la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES) en su artículo 4 a), que hace referencia a la primacía de las personas y del fin social sobre el capital, lo que significa que las decisiones deben tomarse considerando a las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios, más que atendiendo a su aportación de capital. Para que esta finalidad pueda ser efectiva es preciso implementar un sistema de gestión democrático, transparente y participativo.

3) Las empresas deben comprometerse a hacer que las condiciones de los proveedores (desde el lado de la oferta) sean económica y socialmente mejores, respetándolos, valorándolos y empoderándolos.

Sin embargo, aunque se suele hablar de redes horizontales, en muchos casos las plataformas digitales imponen una absoluta asimetría a las partes, pues sus servicios pueden ser gratuitos para uno de los lados (oferente-proveedor o demandante-consumidor) con el objetivo de atraerles y generar masa crítica; mientras que la otra parte soporta todos los costes económicos, incluyendo las comisiones o los porcentajes por transacción a pagar a la plataforma.

4) Las plataformas deben facilitar a los usuarios demandantes la obtención de bienes y servicios en formas más eficientes, lo que puede implicar el uso compartido, es decir, priorizar el acceso al bien más que adquirir su propiedad.

Respecto al uso compartido, parece oportuno clarificar este concepto desde el punto de vista jurídico. Difícilmente se pueda considerar como uso compartido la cesión del uso y posesión de un bien cuyo titular nunca ha usado, precisamente porque nunca ha tenido la intención de usarlo, sino que se ha adquirido o destinado de forma habitual, por ejemplo, al alquiler vacacional.

5) Las plataformas deben crear mercados distribuidos o redes descentralizadas que fomenten un sentido de pertenencia, responsabilidad colectiva y beneficio mutuo entre aquellos que participan de dicha comunidad.

La presencia casi antinómica en este último criterio de conceptos como “mercados” y “comunidad”, que sin embargo parecen necesariamente confluir, y nada menos que a través de los negocios como nexo causal, puede ser la causa primigenia de la confusión interesada que apuntamos anteriormente.

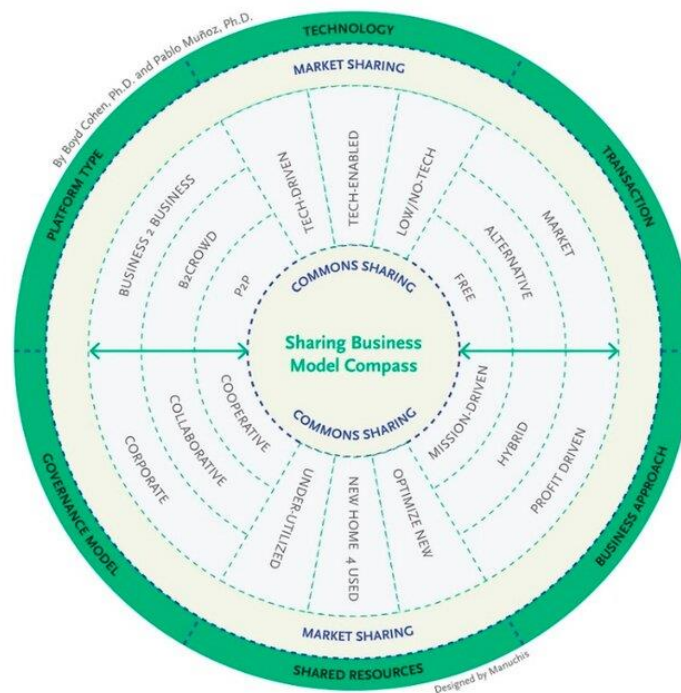
Para delimitar la clasificación de una actividad en el marco de la denominada economía bajo demanda o en la economía de acceso, el estudio Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales realizado por la Asociación Española de la Economía Digital (Adigital) y Sharing España (2017), propone varios criterios, diferenciando cuándo el servicio que se ofrece a través de la plataforma se presta por un profesional, atendiendo a la regularidad o habitualidad de la actividad, el ánimo de lucro y otros aspectos fiscales o laborales.

En consecuencia, únicamente las transacciones entre particulares tendrían la consideración de economía colaborativa, en sentido estricto; mientras que en la economía bajo demanda un profesional presta el servicio en el mercado a cambio de una remuneración, “lo cual implica para el que lo presta el ánimo de lucro característico de la actividad empresarial” (Vázquez Ruano, 2017:5).

La rápida evolución de estos modelos, que surgen y se desarrollan impulsados por los avances tecnológicos, precisa de un marco conceptual que exprese su dinamismo. Esta es la propuesta de Cañigueral (2016), que parte del reconocimiento de la gran diversidad de negocios colaborativos y poderlos ubicar en algún punto entre las plataformas de corte totalmente capitalista y las plataformas de corte cooperativista. Para ello propone el *Sharing Business Model Compass* (SBMC), un modelo creado por Boyd Cohen y Pablo Muñoz (2018) identificando seis de dimensiones consideradas clave de las empresas emergentes de la economía

colaborativa¹. Este modelo puede resultar de utilidad para identificar las diferentes iniciativas en este ámbito, pero también cómo pueden evolucionar a lo largo del tiempo, atendiendo a varias dimensiones como tipo de plataforma, tecnología, transacción, enfoque de negocio, recursos compartidos y modelo de gobernanza.

Se establecen tres grados para cada una de estas dimensiones del SBMC, lo que refuerza la idea de representación dinámica. Así, por ejemplo, el modelo de gobernanza puede ser cooperativo, colaborativo o participativo; y estos niveles serían correlativos a los niveles del enfoque de negocio: el enfoque orientado a una misión correspondería al cooperativo, el enfoque híbrido, que combina la obtención de beneficios con la satisfacción de las necesidades de las personas se enmarcaría en el nivel colaborativo, que sería propio de las entidades de la economía social, y, por último, el enfoque orientado a la obtención de beneficios sería claramente el modelo corporativo de las empresas mercantiles. Como puede apreciarse, este modelo responde a la idea de un continuo, porque las entidades de la economía social también pueden estar orientadas al cumplimiento de una misión, y, como se tratará más adelante, se habla de la economía social y solidaria; mientras que, por otro lado, el movimiento *B Corp* impulsa la sostenibilidad de las empresas, que no solo persiguen el ánimo de lucro, sino que cumplen con “altos estándares de desempeño social y ambiental, transparencia pública y responsabilidad legal. Se les exige legalmente que tengan en cuenta en la toma de decisiones a sus trabajadores, clientes, proveedores, comunidad y el medio ambiente.” (B Lab, 2023).



(fig.1) *Sharing Business Model Compass*. Fuente: <https://sharingbusinesscompass.weebly.com/the-compass.html> .

Como ejemplo del carácter dinámico de estos modelos e incluso del paso de un modelo a otro, podría resultar de utilidad analizar otra iniciativa en el sector del alojamiento vacacional. *Couchsurfing* es una plataforma creada en 2004 con el objetivo de poner en contacto a personas interesadas en compartir de forma gratuita el sofá de su casa, de ahí su nombre, que evoca el “surfear el sofá” de otras personas. En su página web relatan parte de su historia: surge como un pequeño pero apasionante proyecto que tuvieron la idea a través de un email a un grupo de estudiantes en Islandia, por el que comprendieron que a la gente en cualquier lugar del mundo le gustaría compartir su casa con extraños (o, como preferimos llamarlos, amigos que aún no hemos conocido) . También en su web aparece que cuentan con 12 millones de miembros, aunque en la misma sección se definen como una comunidad de 14 millones de personas en 200.000 ciudades que comparten sus vidas, su mundo y sus viajes. *Couchsurfing* se presenta como una forma de conectar a viajeros con una red global de personas que desean compartir profunda y significativamente, haciendo que los viajes sean una verdadera experiencia social. Fundada inicialmente como entidad sin ánimo de lucro, en 2011 se transformó en una empresa con ánimo de lucro y en agosto de 2012 recibió una inversión de 15 millones de dólares del

1 Cohen y Muñoz no crearon específicamente el modelo para distinguir entre ambas tendencias dentro de la llamada economía colaborativa, si bien afirman que empíricamente estas diferencias son apreciables y el *Sharing Business Model Compass* puede ser útil para establecer la distinción:

In sharing economy circles around the globe, there is a growing division between those who aspire for a more altruistic version of the sharing economy versus those advocating for, and investing in, more market-based models. Some refer to market based models of sharing as platform capitalism and the dichotomous alternative as platform cooperatives. While we do not wish to enter into a political discussion here, we do believe it is useful to recognize that, in aggregate, some of the business models we observed embrace many characteristics associated with traditional market-based capitalism with the addition of being enabled in many cases by a technological platform facilitating scaling, while others approximate something quite different and, of course, there are many business models in the grey areas in between (Muñoz y Cohen, 2018: 131).

inversor *General Catalyst Partners*, con la participación de *Menlo Ventures*, *Benchmark Capital* y *Omidyar Network*. De esta forma la compañía alcanzó un capital social de 22,6 millones de dólares. Este progresivo cambio provocó un gran malestar entre muchos de los miembros más activos, que comenzaron a protestar cambiando ligeramente en sus perfiles el nombre de la compañía, incluyendo el símbolo del dólar o haciendo alusión al cambio a corporación o compañía capitalista (*Couch\$urfing* o *CorpSurfing*).

Junto con la inyección económica vinieron los cambios en las condiciones de uso, por ejemplo, pasaron a ser propiedad de la compañía a perpetuidad todos los contenidos subidos por los miembros a la plataforma. Muchos usuarios protestaron colocando en su perfil un letrero rojo con la palabra “vendido”, a lo que los directivos reaccionaron borrando los perfiles críticos y apropiándose del trabajo voluntario y las donaciones realizadas cuando la plataforma funcionaba como una organización sin ánimo de lucro (Lora-Tamayo, 2017).

Obviamente muchos miembros de esta “comunidad” que pasa a ser una corporación sin que mediara ningún tipo de consulta o participación, se sintieron engañados porque se puede esperar de una comunidad, siguiendo la clasificación del SBMC en esta dimensión, un modelo de gestión o gobernanza cooperativo o al menos colaborativo, pero ciertamente parece incompatible con un modelo corporativo. También desde el ámbito académico se comienza a cuestionar cada vez más que el concepto de economía colaborativa sea una especie de paraguas donde tengan cabida todo tipo de modelos, que difícilmente podrían tener el apelativo de “colaborativos”, cuando las plataformas digitales que se presentan como creadoras de comunidades no comparten sus beneficios con los usuarios, quienes son los creadores de valor en los intercambios que realizan a través de ellas (Alfonso, 2106).

En este sentido, Scholz (2016) sostiene que la economía colaborativa corporativa, categoría en la que sitúa a las plataformas digitales con modelos de gobernanza semejantes a las empresas mercantiles, no es solo la lógica capitalista aplicada al mundo digital, sino un nuevo modelo diseñado para extraer el mayor beneficio para un pequeño número de propietarios y accionistas. De hecho, se suele hacer referencia a este tipo de plataformas como extractivas.

El modelo alternativo que propone Scholz, el cooperativismo de plataforma, implica un cambio en el modelo de gobernanza de las plataformas digitales, cuya titularidad pasaría a manos de todos los usuarios, que son los que aportan valor y las hacen funcionar, sean estos proveedores de bienes, prestadores de servicios o consumidores. Lógicamente, ello supondría una gestión democrática y transparente, con un reparto de beneficios entre los socios cooperativistas. En definitiva, la aplicación de los principios cooperativos a las plataformas digitales como una nueva modalidad de economía colaborativa (Alfonso, 2016).

3. La economía colaborativa

La Comisión Europea (2016) definía a la economía colaborativa como aquellos modelos de negocio en los que las plataformas digitales crean un mercado abierto para el uso temporal de bienes o servicios que se intercambian generalmente entre particulares. Por un lado, los oferentes, que pueden ser particulares que realizan estas actividades de forma ocasional o bien profesionales, comparten bienes o prestan servicios a otros usuarios destinatarios a través de una plataforma en línea que facilita esos intercambios. “Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro.” (p.3)

Resulta cuestionable en esta definición el uso reiterado del calificativo “colaborativa” en referencia tanto al modelo económico como a las propias plataformas, especialmente cuando ya era cuestión controvertida el que todas las iniciativas que compartieran como elemento clave el uso de plataformas digitales se pudieran considerar realmente colaborativas. Tampoco parece ser muy exacta en cuanto a la técnica jurídica, por la contradicción que supone referirse a que el objetivo de este nuevo mercado sea “el uso temporal de mercancías o servicios”, a la vez que no se descarta, al final de la definición, que las transacciones que se efectúen a través de las plataformas impliquen un cambio de propiedad, aunque es cierto que se aclara a pie de página que se refiere a posibles transferencias de titularidad de la propiedad intelectual.

Como apuntaba Slee (2016), el propio término “economía colaborativa” es contradictorio, porque asumimos implícitamente que “colaborar” significa una relación social de carácter no comercial entre varias personas, con una motivación altruista que excluye el dinero o al menos tenga por finalidad un deseo de dar o ayudar. En cambio, el término “economía” claramente hace referencia a transacciones mercantiles, al intercambio de dinero por bienes o servicios. Este oxímoron se ha intentado evitar recurriendo a otros términos como los de “consumo colaborativo”, “economía en red”, “plataformas de pares” o el más extendido recientemente de “economía bajo demanda”.

Las plataformas digitales que protagonizan este modelo económico afirman que debemos confiar en que ellas y la tecnología se pueden hacer cargo más eficientemente de funciones que debían corresponder a los gobiernos: garantizar la seguridad del consumidor, asegurarse una protección adecuada de los trabajadores y hacer que las ciudades sean habitables y sostenibles. Sin embargo, no debemos concederles esa confianza (Slee, 2016) y tampoco, a nuestro juicio, delegar en ellas la economía de cuidados.

Para Botello Hermosa (2019) definir adecuadamente a la economía colaborativa representa una cuestión previa a cualquier propuesta sobre su regulación. En tal sentido se pregunta en base a qué criterios podría defenderse la regulación o no, apostando en este segundo caso por la autorregulación del mercado, de una realidad de contornos no definidos. Solo a partir de una definición clara del problema se podría determinar cuál debería ser el objeto de la nueva regulación o, en su caso, si no existen ya normas que lo prevean o que se puedan aplicar por analogía.

La diversidad terminológica evidencia la falta de consenso y la dificultad que supone definir un fenómeno con múltiples aristas y consecuencias. En la conclusión o recomendación 1.3 del Dictamen del Comité

Económico y Social Europeo (CESE) sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones —Una Agenda Europea para la economía colaborativa» se reflexiona sobre este concepto (CESE, 2016):

En definitiva, la economía colaborativa engloba diferentes modalidades con aportaciones y retos específicos. Por ejemplo, “la economía del acceso” pone en el mercado propiedades infrautilizadas, creando mayor oferta para los consumidores y un uso más eficiente de los recursos, pero conlleva el riesgo de estimular la producción global a través del efecto rebote. En la “economía bajo demanda” se atomiza la fuerza de trabajo creando más flexibilidad, pero aumentando el riesgo de precarización laboral. Y la “*gift economy*”, o economía “del regalo” en que se comparten bienes y servicios de manera altruista, permite el fortalecimiento de las comunidades, pero se mantiene a menudo invisible a los ojos de las administraciones. (p. 34)

Por su parte, la CNMC (2016), más que aportar una definición, hace referencia a algunos elementos claves y comunes a todas las formas que participan de este modelo, como su carácter innovador y dinámico. Reconoce que, bajo el concepto de economía colaborativa se presentan otros, tales como economía circular, bajo demanda o consumo colaborativo, que, si bien difieren entre sí, en ocasiones se utilizan como sinónimos.

A la dificultad propia de lograr definir este modelo disruptivo, parece que se añade la cuestión idiomática, pues como sucede en la cita anterior de la CNMC, “*sharing economy*” se traduce en ocasiones del inglés como “economía colaborativa”, aunque la propia Botsman, principal impulsora del término a nivel global, distingue, como ya hemos visto, entre “*sharing economy*” y “*collaborative economy*”. El uso del término en inglés da lugar en ocasiones a un juego de palabras, que proviene de un *call to action* de las redes sociales (*sharing is caring*) difícilmente traducible, como el título de un capítulo del libro Aproximaciones éticas sobre los restos humanos, donde los autores (Errickson & Thompson 2020) reflexionan sobre el rápido crecimiento y la ubicuidad de las plataformas digitales, especialmente las redes sociales, y el dilema ético que suponen respecto a cómo la muerte y los restos humanos deben ser mostrados y compartidos en internet. Incidentalmente esta reflexión puede trasladarse también a las plataformas digitales en general, pues la ubicuidad por la que se caracterizan también plantea importantes problemas éticos y legales respecto a la protección de los datos personales.

En relación con el propio término “*sharing*”, un interesante análisis (Eckhardt & Bardhi 2015) plantea que compartir (*sharing*) es una forma de intercambio social sin interés económico y que tiene lugar entre personas que se conocen. Es una práctica establecida y predomina en determinados aspectos de nuestra vida diaria, como en el entorno familiar. Mediante el compartir y consumir colectivamente en el hogar, los miembros de la familia establecen o crean una identidad común. Sin embargo, cuando el acto de compartir está mediado por el mercado, cuando una empresa actúa como intermediaria entre dos personas que no se conocen, ya no puede hablarse de compartir. Más bien el consumidor paga a otra persona por el acceso temporal a sus bienes o servicios, se trata por tanto de un intercambio económico, y la motivación del consumidor es más utilitaria o práctica que social.

En un estudio empírico anterior, las propias autoras (Eckhardt & Bardhi 2012) entrevistaron a varios usuarios del servicio de coche compartido de *Zipcar* y encontraron que los consumidores no tenían ningún sentido psicológico de titularidad. Aunque *Zipcar* intentaba construir o crear un sentido de comunidad, los consumidores rechazaban este tipo de compromiso; se imponía más bien su falta de confianza y su percepción de que los esfuerzos de la compañía solo estaban dirigidos a garantizarse su continuidad como prestadores de servicios en la plataforma. Como conclusión, destacan que su estudio cuestionaba la visión romántica del acceso, entendido como una forma de consumo colaborativo y motivado por razones altruistas. En lugar de ello, demuestran que cada cual participaba en estas plataformas buscando su propio interés y sin conectar social o emocionalmente con los objetos a los que accedían y utilizaban, los otros usuarios o la compañía responsable de la plataforma.

Sin embargo, la visión romántica de la economía colaborativa resiste en muchas de las aproximaciones doctrinales y jurídicas a este fenómeno. Sirva como ejemplo algunas de las definiciones de la Unión Europea (UE) al respecto. En las primeras referencias, a este nuevo modelo se le definía como consumo colaborativo o participativo.

Dos años más tarde, el Comité de las Regiones Europeo (2016) ya se refiere a “economía” y no “consumo colaborativo”, lo cual es acertado, teniendo en cuenta que el consumo es solo una parte de un modelo económico. Sostiene que “la economía colaborativa se basa en modelos sociales, nuevos o recuperados, que tienen implicaciones comerciales, jurídicas e institucionales importantes: las prácticas sociales de compartir, colaborar y cooperar. Por su naturaleza innovadora y dinámica, el concepto no puede definirse de forma terminante.” Añadimos que, bajo nuestro punto de vista, tampoco podrá definirse terminantemente hasta que no se supere la idea romántica de que a través de las plataformas digitales se realizan prácticas sociales y no económicas; además de que tales prácticas en muchos casos tienen poca relación con el compartir, colaborar o cooperar.

Para Botello Hermosa (2019) resulta fundamental que toda actividad económica propia del ámbito de la llamada economía colaborativa deba tener como finalidad la acción de colaborar; aunque técnicamente, tal y como define a continuación las relaciones de colaboración, necesariamente queda excluida cualquier actividad económica. En consecuencia, considera que compartir y colaborar son incompatibles con la existencia del ánimo de lucro, entendido como el intercambio económico que se produce en el mercado, y que, por tanto, deben quedar excluidas de la calificación de economía colaborativa todas aquellas relaciones jurídico-privadas que se celebren en cualquier tipo de mercado. El propio autor reconoce que en sentido contrario a su propuesta y cita como ejemplo a Montero Pascual (2019:35), quien opina que “las plataformas están sujetas al mismo

régimen jurídico, independientemente del ánimo de lucro de los prestadores de los servicios subyacentes. Limitar la economía colaborativa a transacciones sin intercambio monetario reduce la economía colaborativa a un segmento minúsculo”.

Sostiene Botello Hermosa (2019) que, pese a ello, mantiene su posición sobre la noción de una economía colaborativa o compartida en contraposición al mercado. De esta forma, la economía colaborativa se compondría de aquellas relaciones jurídico-privadas, celebradas exclusivamente entre particulares, se entiende que, a través de las plataformas digitales, en las que se satisface una única y determinada necesidad económica sin la necesidad de recurrir al mercado. Casi compartimos este punto de vista, salvo por la circunstancia de que las plataformas digitales son el mercado.

Con mayor precisión, González Cabrera (2019) sostiene que el término economía colaborativa debería emplearse únicamente para intercambios entre iguales digitales sin ánimo de lucro, y propone que, para aquellas plataformas digitales con ánimo de lucro que puedan ser utilizadas por usuarios profesionales, se emplee el término de “servicios prestados a través de plataformas colaborativas”. (p. 27) Consideramos que esta resultaría igualmente una terminología confusa por la inclusión del calificativo “colaborativa” referido a una plataforma digital claramente de intermediación mercantil.

Lo cierto es que el término economía de plataformas (*platform economy*), resulta más neutro y, en consecuencia, adecuado para definir a este nuevo modelo. Además, focaliza su atención en las plataformas digitales y aplicaciones móviles a través de las cuales se negocian o realizan las transacciones. En muchos casos, estas plataformas permiten a los usuarios obtener bienes y servicios bajo demanda. El concepto de economía de plataforma también puede resultar restrictivo al excluir algunas formas de la economía colaborativa que de hecho reflejan la tradicional comprensión del término “compartir” (*sharing*), como las librerías comunitarias, las cuales no dependen necesariamente de las plataformas digitales para facilitar los intercambios (Davidson, Finck & Infranca, 2020).

Siendo ello cierto desde el punto de vista teórico, sociológico o incluso económico; el posible carácter restrictivo del término no tiene relevancia para el Derecho, al igual que tampoco las librerías comunitarias son objeto de regulación por el Derecho mercantil. Resulta, en cambio, más adecuado al objeto de nuestro análisis actual y la posterior propuesta regulatoria, la utilización de este concepto de economía de plataforma, porque permite un tratamiento más objetivo del fenómeno y sus diversas manifestaciones, que tienen como elemento común y central el papel de las plataformas digitales.

Dicho concepto es el que, desde hace algunos años, vienen utilizando organismos como la Unión Europea (Centre for European Policy Studies 2023), en base precisamente a los criterios que habíamos comentado previamente, en especial debido a la necesaria neutralidad que los legisladores o quienes hagan propuestas regulatorias deben tener al acercarse a este modelo.

Si bien muchos autores siguen utilizando los términos economía colaborativa o del compartir, tales apelativos pueden resultar engañosos, porque “compartir” (*sharing*) tiene ciertas connotaciones románticas como ideal de colaboración e intercambios al margen de las grandes corporaciones. En realidad, la llamada economía colaborativa es controlada por multimillonarias corporaciones, con objetivos económicos que tienen muy poca relación con el compartir. Plataformas digitales como *Uber* o *Airbnb* son claros ejemplos de entidades corporativas (Lobel 2020).

Inicialmente se recurrió al término “economía colaborativa” para referirse al conjunto de actividades basadas en el uso de aplicaciones y plataformas digitales. Ciertamente, en algunos casos las plataformas digitales favorecen un componente que podría considerarse colaborativo, acercando las figuras de consumidor y proveedor de servicios a través de un nuevo protagonista, el denominado prosumer.

Sin embargo, la consolidación de este tipo de intercambios entre iguales ha ido evidenciando las insuficiencias de esta expresión, por lo que progresivamente se han incorporado otros términos más neutrales, como economía de pequeñas tareas, a demanda o economía de plataformas. “Con cierto retraso, en España sigue siendo común el uso del término ‘economía colaborativa’, si bien parece razonable abogar por su sustitución por algún otro más preciso. Una posibilidad, aquí acogida, es referirse a ‘economía de plataformas (digitales).’” (Suárez Corujo, 2020:39)

Como señala Touriño Peña (2016), frente a lo común y extendido del término “economía colaborativa”, no existe un consenso absoluto sobre lo que es o no economía colaborativa, ni una definición comúnmente aceptada ni pacífica del concepto o, dicho de otro modo, qué modelos o plataformas sí tienen la consideración de colaborativos y cuáles no.

Sin embargo, son muchas las voces críticas con la interpretación amplia del concepto de economía colaborativa, considerando que actualmente parece que todo es colaborativo. Admitiendo una definición muy amplia del concepto, cualquier actividad comercial podría ser colaborativa, porque implica acuerdos entre personas y empresas que tienen por finalidad algún tipo de colaboración para vender o consumir, en lugar de auto-producir y auto-consumir productos o servicios. Por tanto, para que el concepto de consumo colaborativo no quede vaciado de contenido, debería adoptarse una definición mucho más restrictiva que permita identificar la esencia de este nuevo modelo económico; aunque ello suponga excluir de él a varias actividades que se han presentado a sí mismas como las abanderadas del consumo colaborativo (González Cabrera 2018).

Sobre la dificultad de definir este tipo de economía también se ha señalado (Bulchand Gidumal & Melián González 2016) que incluye diferentes formas de intercambio de bienes y servicios basadas en plataformas alojadas en internet, que van desde los casos en que se comparte por el mero placer de hacerlo hasta los casos en que resulta predominante el ánimo de lucro. No obstante, un elemento común en la casi totalidad de estos modelos es la existencia de una plataforma digital de conexión entre clientes y proveedores, de ahí que también se utilice el término de economía de plataformas.

4. La economía social y solidaria

Algunos autores (Vicente, Parra & Flores 2016), resaltan las coincidencias entre las entidades de la economía social, en especial las cooperativas y la economía colaborativa en sentido estricto y el papel que pueden jugar las plataformas digitales posibilitando la transformación de algunas entidades de la economía social o cooperativa a la economía colaborativa. Dicho paralelismo se aprecia, por ejemplo, cuando en ambos modelos, aunque con diferente terminología, se otorgan primacía a las personas, además de implementar sistemas de gestión democráticos.

Es cierto que ambos modelos tienen un origen diferente, el primero surge con asociacionismo histórico en la era industrial; mientras que la economía colaborativa irrumpe en la revolución digital, pero, sin llegar a ser conceptos asimilables, se engloban ambos en definiciones como economía social y solidaria, acentuando sus semejanzas (Díaz-Foncea, Marcuello Servós & Monreal Garrido 2016).

Otros autores, en cambio, alertan sobre la evolución en sentido opuesto de algunas cooperativas hacia modelos de gestión corporativos, en detrimento de los principios cooperativos, y sostienen la necesidad de reformular ciertas prácticas, teniendo como inspiración a la economía colaborativa. A partir de este enfoque surge el movimiento “*open cooperativism*”, que conjuga los valores del cooperativismo tradicional con las experiencias de la economía colaborativa (Alfonso Sánchez 2016).

Los principios cooperativos también podrían ser elementos de transformación de las plataformas digitales porque proporcionan acceso a la información a sus miembros y les vinculan colectivamente a los mercados, de forma más eficiente que actuando individualmente. En consecuencia, la aplicación de estos principios facilita la creación de valor y la innovación social (García Pérez, Román Cervantes & García Martínez 2016).

Las características del modelo de economía social y solidaria se ilustran claramente en contraposición al modelo de plataforma corporativa, sirviendo como ejemplo, en ambos casos, la plataforma *Fairbnb* y *Airbnb* (Enciso Santocildes, *et. al.*, 2019). Como exponen los fundadores de *Fairbnb*, las plataformas de alquiler vacacional como *Airbnb* no son transparentes, causan grandes perjuicios a las comunidades locales y su funcionamiento es antidemocrático. Los barrios residenciales sufren el incremento desmedido de los precios del alquiler, lo que expulsa a muchas familias de su entorno y fomenta un modelo incontrolado de turismo que muchas veces opera en la economía sumergida.

Frente a esta situación, *Fairbnb* promueve la distribución de beneficios, de forma que parte de la comisión ingresada por la plataforma se reintegra a la comunidad local para la ejecución de proyectos previamente seleccionados por sus residentes, como pueden ser zonas de juego, centros culturales, jardines comunitarios o refugios para mujeres. Así, los beneficios del alquiler vacacional regeneran las comunidades, en lugar de sobreexplotarlas. Unido a ello, se comprometen al cumplimiento efectivo de la legislación vigente y a colaborar con las administraciones públicas para asegurar el que todas las viviendas alquiladas reúnan los requisitos legalmente exigidos.

Fairbnb adopta el modelo de cooperativa, con un modelo de gobernanza democrático y participativo en el que sus propietarios son las personas que trabajan en la plataforma, los usuarios y quienes pueden verse afectados por ella. Las decisiones se toman de forma descentralizada y colaborativa mediante una red de nodos locales, que empodera a las comunidades donde se establecen para configurar el turismo que les afecta y garantizar que parte de los beneficios se reinviertan en el desarrollo local. Según sus fundadores, estos nodos son la pieza clave de la organización que conecta a los usuarios locales, convirtiendo esas interacciones *offline* en la verdadera “herramienta tecnológica” de *Fairbnb*. Los propios fundadores de *Fairbnb* se describen como una comunidad que tiene como objetivo poner el beneficio colectivo, el procomún, en el centro de la economía colaborativa.

Otra definición de la economía social y solidaria fue expuesta en el *OuiShare Fest* de 2017 en Barcelona, donde uno de los grandes temas del debate fue el referido a cómo usar el potencial que tiene la economía colaborativa, es decir, las plataformas digitales, para superar el modelo económico dominante, que necesita sobreexplotar los recursos naturales y aumentar las desigualdades sociales que lo hacen posible, lo que genera cíclicamente crisis financieras.

Se apuntó igualmente la necesidad de regular para la transformación, porque muchos de estos proveedores se encontraban desprotegidos por la legislación vigente o incluso se veían forzados a operar fuera de la legalidad, a pesar de que su actividad era su única forma de obtener ingresos. De ahí que se enfatizara la necesidad de participar en una futura regulación de este sector que incorpore incentivos para el impulso y la promoción de las plataformas de la economía social y solidaria (Portal de Economía Solidaria 2017).

Tradicionalmente, las crisis han actuado como catalizadores de la economía social, también llamada tercer sector por su posición entre las entidades públicas y el sector privado. Partiendo de esta característica, se ha apuntado a la diferenciación entre el concepto de economía colaborativa o solidaria y la economía social, atendiendo al carácter filantrópico o voluntario de la primera, mientras que la solidaridad en la economía social se manifiesta en su carácter democrático. Como ejemplos de ambos se suelen citar a las entidades no lucrativas (*non profit organizations*) y a las empresas sociales (*social enterprises*), con distintas denominaciones según el ámbito geográfico. En la última década, la tendencia en el campo teórico viene siendo integrar ambos conceptos, porque se expone que la economía social no reflexiona sobre la economía en su conjunto, ni sobre el funcionamiento de los mercados. En la práctica, estas entidades se marcan como principal objetivo ser eficientes en el mercado, dejando en un segundo plano los objetivos de carácter social que les debían distinguir. De ahí que al añadirles el término “solidaria” se pretenda superar las limitaciones de las entidades tradicionales de la economía social para abrirse a la innovación y a nuevas formas de hacer economía (Pérez de Mendiguren, 2015). Para algunos autores, la economía social responde a la pregunta “cómo se hace”, y se centra en la definición de estatutos y normas de funcionamiento, mientras que la economía solidaria se cuestiona para qué

se hace, en referencia a los valores y criterios de gestión involucrados (Duque, Meza, Giraldo & Barreto, 2021).

En un estudio realizado para el Comité Económico y Social Europeo (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2016) se ofrece una definición más amplia y precisa de la economía social como el:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios *a través del mercado* [énfasis agregado], produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen *servicios de no mercado* [énfasis agregado] a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.”

Hemos enfatizado las referencias al mercado en la anterior definición porque, a nuestro juicio, la presencia o no en el mercado de las distintas formas o modelos de plataformas digitales es lo que define su verdadera naturaleza y el aspecto que merece mayor consideración al proponer su regulación jurídica. De esta forma, las plataformas que operen en el mercado, por ejemplo, estarán sujetas a la normativa sobre competencia y a las correspondientes obligaciones fiscales y tributarias. En cambio, las plataformas que no operen en el mercado, como podrían ser las verdaderas plataformas colaborativas o las orientadas a la gestión de bienes comunes (el llamado procomún colaborativo) deberán tener un tratamiento normativo diferenciado. De la misma forma, las plataformas digitales que reúnan los requisitos para ser consideradas de economía social o cooperativa, que se caracterizan, como hemos visto, por estar en el mercado, pero dando prioridad a los intereses colectivos o generales, deberán ser reguladas atendiendo a dichas finalidades.

Desgajada así la llamada economía colaborativa en los diferentes modelos que confusamente se incluyen en el mismo concepto; y estableciendo esta distinción a partir de criterios objetivos, como atender a las transacciones que las plataformas digitales facilitan, el ánimo de lucro y su participación el mercado, podemos avanzar en el análisis propiamente jurídico de las plataformas digitales de la economía social.

Las empresas sociales pueden definirse como organizaciones privadas sin ánimo de lucro que desarrollan una actividad económica directamente relacionada con su finalidad explícita de beneficio a la comunidad, y esta ausencia de ánimo de lucro contrarresta los posibles efectos de la selección adversa y el riesgo moral. (Pérez-Suárez, Sánchez-Torné, y Pérez-Troncoso, 2021) Estos dos conceptos describen problemas que surgen debido a la asimetría de información entre las partes involucradas en una transacción, uno de los principales fallos de mercado que hacen necesaria la intervención de los entes regulatorios para establecer normas legales que los corrijan. La selección adversa tiene lugar cuando una parte, generalmente el vendedor o proveedor, tiene más información que la otra sobre la calidad de un producto o servicio, y se beneficia de esta información durante la negociación previa a la celebración del contrato. El riesgo moral, por otro lado, se refiere a la información imperfecta sobre el comportamiento de una parte después de que se ha formalizado un contrato, es decir, se produce cuando una parte puede cambiar su comportamiento de manera que afecte al riesgo de la transacción, sin que la otra parte pueda controlarlo.

Entre los principios cooperativos reformulados por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995, el séptimo y último se refiere explícitamente al compromiso de las cooperativas de contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad. En su traslación práctica, en algunos estatutos de las cooperativas este compromiso puede aparecer más o menos explícitamente, pero generalmente una cooperativa se constituye para satisfacer intereses colectivos de sus socios, si bien esos intereses pueden extenderse progresivamente a otras partes interesadas (*stakeholders*) y finalmente a la comunidad. Sin embargo, el nuevo modelo de cooperativas sociales persigue en primer lugar dar respuesta a las necesidades de la comunidad o de determinados grupos y no prioritariamente a las propias necesidades colectivas de sus socios. Las cooperativas sociales están surgiendo en muchos campos de actividad que no estaban cubiertos por las formas tradicionales de cooperativas, como la integración laboral de personas desfavorecidas, prestación de servicios sociales a grupos vulnerables, rehabilitación de zonas desfavorecidas, etc.

El concepto de cooperativa social aparece por primera vez en 1991, cuando el Parlamento italiano aprobó la Ley 381/1991, que fue introducida para reconocer y fomentar el desarrollo de este tipo de cooperativas. Además de precisar qué son las cooperativas sociales, diferencia entre las cooperativas de tipo A (de naturaleza empresariales, aunque pueden operar solamente en los servicios sociales) y de tipo B (de inserción laboral), teniendo como principal finalidad, respectivamente, la gestión del bienestar social y los servicios educativos las de tipo A y la integración laboral y la promoción de la igualdad las de tipo B. Se preveía que podían operar en diversos sectores, como la salud, la educación, la atención a la discapacidad y la promoción de la inclusión laboral. Asimismo, se establecieron mecanismos de control y supervisión para asegurar el cumplimiento de sus objetivos y fines, al igual que medidas de apoyo y fomento, incluyendo la concesión de ayudas y subvenciones. En cuanto a la forma jurídica, las cooperativas sociales pueden constituirse como cooperativas de consumidores, cooperativas de trabajo asociado o cooperativas de servicios.

Con posterioridad, también en Italia, la Ley 118/2005 define la empresa social y regula sus aspectos más importantes, como la ausencia de fin lucrativo, la estructura de propiedad, la constitución, la responsabilidad patrimonial, etc. Esta ley establece que una empresa social es una organización privada, sin fines de lucro, que desarrolla de forma estable y principal una actividad económica de producción o intermediación de bienes o servicios de utilidad social.

En España, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas dedica un solo artículo, el 106, a definir, más que a regular, una figura similar a las cooperativas sociales, que denomina cooperativas de iniciativa social. Entre los requisitos que se establece para tener esta consideración destacan la ausencia de ánimo de lucro y que tengan por objeto social la prestación de servicios asistenciales, desarrollando actividades en el ámbito sanitario, educativos, cultural u otros de naturaleza social, o que desarrollen cualquier actividad económica que favorezca la integración laboral de personas en riesgo de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

En otros países se han adoptado marcos jurídicos para las empresas sociales que permiten, en general, el uso de la mayoría de las formas jurídicas tradicionales de empresa, incluidas las cooperativas, siempre que se combinen con características específicas que caracterizan una orientación hacia un objetivo social primordial. En realidad, las cooperativas sociales representan un modelo de economía social, por tanto, al igual que todas las entidades de la economía social, son iniciativas empresariales impulsadas por un objetivo social. En comparación con otras entidades, su particularidad radica en el hecho de que están integradas en la tradición cooperativa de gobernanza colectiva. Sin embargo, se diferencian de las cooperativas tradicionales porque buscan dar respuesta a las necesidades de toda una comunidad o de algunos grupos específicos de la comunidad y no principalmente a las necesidades comunes de sus miembros.

Estas necesidades sociales se refieren, en la mayoría de los casos, a la provisión de bienes cuasi colectivos. Los bienes cuasi colectivos se diferencian de los bienes colectivos clásicos en el sentido de que son bienes privados caracterizados por la exclusión y la rivalidad en su consumo, cuyo consumo produce beneficios colectivos para la comunidad. Por ejemplo, el cuidado de los niños mejora el funcionamiento del mercado laboral, y algunos servicios domiciliarios para personas mayores generan externalidades positivas en términos de salud pública.

Muchos servicios comunitarios también contribuyen a reforzar la cohesión social al reducir el aislamiento de las personas mayores, socializar y educar a los niños de familias vulnerables y fomentar los vínculos entre vecinos. La prestación de estos servicios favorece que las familias y las empresas permanezcan en el barrio, y al igual que las actividades de las entidades de inserción laboral que integran a personas desempleadas, contribuyen al desarrollo local.

Estos beneficios colectivos pueden considerarse externalidades multilaterales que tienen las propiedades de un bien colectivo. Estos bienes no solo son una fuente de beneficio colectivo, sino que también son bienes de confianza, debido a su dimensión interpersonal, ya que el tipo de relación que se establece entre el proveedor y el usuario, que puede ser vulnerable, determina la calidad del servicio. También son bienes de experiencia, ya que su calidad solo puede conocerse a posteriori. Por lo tanto, la información no solo es asimétrica, sino fundamentalmente incompleta. La confianza entre las partes interesadas desempeña, por tanto, un papel crucial en este ámbito.

Como se ha referido previamente, la información imperfecta puede considerarse un fallo del mercado y las cooperativas sociales pueden prevenirlo por un sentido de “destino compartido”, que puede ser un canal para superar algunas de estas limitaciones. Este sentido de destino compartido conduce al emprendimiento social real cuando se percibe que ni el Estado ni el mercado proporcionarán respuestas satisfactorias. Si bien los beneficios colectivos, como externalidades que escapan a los mecanismos de fijación de precios tienden a provocar fallos del mercado, el sentido de destino compartido fomenta la internalización de dichos beneficios y sienta las bases para el objetivo de una empresa social de beneficiar a la comunidad.

En este caso, los beneficios colectivos no son simplemente inducidos por la actividad económica como efectos secundarios, sino que son una dimensión buscada por quienes promueven y llevan a cabo la actividad. La búsqueda de beneficios colectivos constituye el principal incentivo y explica el compromiso de las partes interesadas que crean la cooperativa social. Si bien las externalidades positivas desalientan la inversión privada en una empresa con fines de lucro socializando los beneficios, las externalidades positivas se encuentran entre las razones por las que las partes interesadas, conscientes de su destino compartido, se unen a una acción colectiva para crear actividades económicas a través de empresas sociales. (Defourny y Nyssens, 2014)

Si bien es cierto que la mayoría de las plataformas digitales son gestionadas desde una perspectiva empresarial y con un claro ánimo de lucro, De Rivera, Gordo López y Cassidy (2017) sostienen, como resultado de un estudio empírico, que un 34,5 por ciento de las plataformas que formaron parte de su muestra no tenían ánimo de lucro. Ese porcentaje se incrementaba hasta el 78 por ciento cuando las plataformas analizadas tenían como objetivo la construcción del sentido de comunidad, el desarrollo de relaciones sociales en el ámbito local o la protección del medio ambiente, finalidades que pueden asimilarse a ese sentido de destino compartido al que antes hacíamos referencia. En estos casos, la mayoría de las plataformas digitales estaban gestionadas por organizaciones sin ánimo de lucro.

Como apunta Blázquez Lidoy (2010), en el ámbito de las entidades sin ánimo de lucro se ha planteado la cuestión de si al actuar estas entidades en el mercado, en régimen de competencia con las sociedades mercantiles, los beneficios que obtengan por sus actividades económicas debían estar exentas o no de tributar por el impuesto de sociedades. Aquí cabría distinguir entre la ausencia de ánimo de lucro objetivo y subjetivo, el primero supone que una actividad no tiene por finalidad la obtención de beneficios; mientras que el ánimo de lucro subjetivo apunta a que sí se pueden obtener beneficios, pero estos se destinan a entidades sin fines lucrativos. En principio, a los efectos de la exención de las obligaciones tributarias, se aplicaría el criterio del ánimo de lucro subjetivo. Esta interpretación es la que se deduce de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 21 de marzo de 2002 (Kennemer Golf & Country Club, As. C-174/00) aclaraba que el concepto de entidad sin ánimo lucrativo que aparecía en la ya derogada la Directiva 77/388/CEE del Consejo, de 17 de mayo de 1977, Sexta Directiva en materia de armonización de las legislaciones de los Estados

miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios — Sistema común de impuesto sobre el valor añadido: base imponible uniforme era exigible a la entidad, pero no a cada actividad que esta desarrollara.

En la misma línea, la Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de julio de 2009 (recurso núm. 3191/2003), interpretaba que una actividad que tenía como finalidad satisfacer un interés general no perdía esa consideración por realizarse a través de operaciones mercantiles. Argumenta el Alto Tribunal que, en la actualidad, cualquier actividad puede ser objeto de empresa y comportar ánimo de lucro, también aquellas destinadas a satisfacer el interés general y que la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo ya exige a las entidades acogidas a ella que las actividades económicas que desarrollen se ajusten a su objeto y la finalidad prevista en sus estatutos, es decir, al cumplimiento de fines sociales y no al reparto individual de beneficios, que sí tendría la consideración de ánimo de lucro propiamente mercantil.

Esta distinción entre ánimo de lucro objetivo y subjetivo supone que las plataformas digitales cuyos titulares sean entidades de la economía social o realicen actividades enmarcadas en el tercer sector serían un punto intermedio entre las plataformas digitales propiamente colaborativas y las plataformas mercantiles. Este ánimo de lucro “atenuado” sería suficiente para que puedan ser objeto de un distinto trato regulatorio y de algunos incentivos fiscales. Estas plataformas podrían percibir ingresos por su actividad principal que consiste en el servicio de intermediación, pero también por la publicidad *online*, en concepto de registro de los usuarios, como cuota de inscripción o de mantenimiento de la condición de socio. Estos ingresos, en el caso de entidades sin ánimo de lucro, “tributarían en el IS conforme al régimen de entidades parcialmente exentas regulado en los arts. 109 a 111 LIS; o conforme al régimen especial fiscal de la Ley 49/2002, (...) incluso si realizan actividades empresariales en competencia con otras entidades.” (Correcher Mato, 2017:17)

5. Las plataformas digitales de cuidados

Un ejemplo de posibles plataformas digitales de la economía social sería aquellas destinadas a los cuidados. Esta actividad se encuadra en la economía de los cuidados, que incluye la atención a las personas dependientes o vulnerables y el cuidado de los mayores, situando “a las personas en el centro de la economía, poniendo en valor lo que puede aportar cada generación al conjunto de la sociedad y asegurando que nadie queda atrás ni al margen de la sociedad, y valorando adecuadamente las tareas de cuidados y de asistencia social, así como el potencial de generación de empleo que ello supone en todo el territorio” (Gobierno de España, 2021).

Desde esa perspectiva, la utilización de las plataformas digitales podría suponer importantes oportunidades en el sector de los cuidados. Por ejemplo, facilitando la conexión entre los necesitados de cuidados y las prestadoras más allá del entorno cercano o local, siempre que el diseño del algoritmo promueva la transparencia en la selección de las cuidadoras. Para garantizar la transparencia de los algoritmos se viene apuntando a la necesidad de que “el titular de la plataforma sea una entidad de la economía social, es decir, que los titulares de la empresa sean los propios cuidadores y/o los receptores del cuidado constituyendo, entre otras, cooperativas de trabajo asociado y/o consumo, o sociedades laborales” (Andreu Martí, 2024).

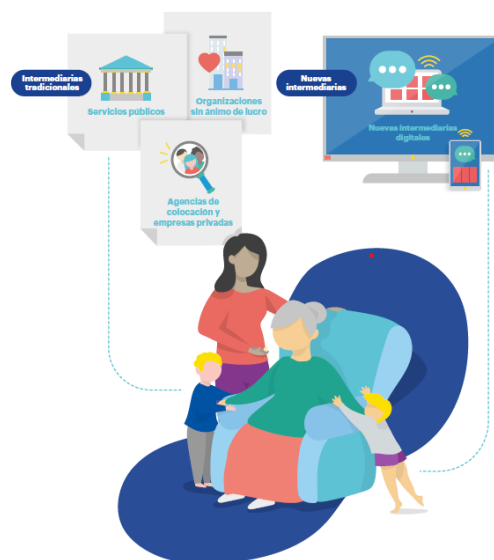
Diversos estudios desde la perspectiva feminista sostienen que los trabajos de cuidados son una pieza clave no solo del bienestar social sino también como parte del sistema económico y en su prestación se entremezcla la acción del Estado con el funcionamiento del mercado, la propia organización interna de los hogares y, en ocasiones, la comunidad. Así, la prestación de estos servicios de cuidados a domicilio puede resultar diversa, confluyendo varios actores en diferentes contextos. Para Sahra Ravazi (2007) estos actores que prestan los servicios de cuidados pueden visualizarse conceptualmente en la forma de un diamante, en el que se integran la familia o el hogar, los mercados (actualmente representados por las plataformas digitales mercantiles), el Estado a través de las políticas públicas de bienestar social, y el sector no comercial, que incluiría la prestación de cuidados por parte de la comunidad y voluntarios. Esta configuración varía significativamente en diferentes países en función, entre otros factores, de la política y la acción del Estado. En algunos países se promociona la prestación “privada” (por parte de familiares y voluntarios) del cuidado, mientras que, en otros, la tendencia es la prestación “pública” (a cargo del Estado y el mercado).

En España, y en general en el sur de Europa, han sido tradicionalmente los familiares, y particularmente las mujeres, las que se hacen cargo en mayor medida de la prestación de estos servicios. Sin embargo, en las últimas décadas la crisis del sistema de cuidados, provocada por factores demográficos, sociales y culturales, han marcado una tendencia a la externalización de estos cuidados. La preocupación por la necesidad de proporcionar cuidados de larga duración a una población que envejece ha estimulado la búsqueda de nuevas soluciones capaces de garantizar la viabilidad financiera y un mejor equilibrio entre la demanda y la oferta de cuidados. Entre la gran variedad de regímenes de cuidados en los países industrializados, los países mediterráneos han formado un grupo distintivo en el que la gestión de los cuidados se confía de forma abrumadora a la familia; aunque en algunos de estos países el cuidado de ancianos ha atraído recientemente a grandes flujos de emigrantes, lo que ha dado lugar a una nueva división del trabajo entre los cuidadores familiares (principalmente mujeres), las inmigrantes y las trabajadoras nativas cualificadas (Bettio, 2006).

En resumen, en la actualidad asistimos a un profundo cambio en el modelo de cuidados, pasando de considerarse una actividad generalmente realizada por las mujeres de la familia, sin ningún tipo de reconocimiento social ni remuneración, a la creciente externalización de esos cuidados. Este cambio tiene entre sus causas la masiva incorporación de las mujeres al mercado laboral, la todavía escasa implicación de los hombres en estas tareas y la insuficiencia de los servicios públicos para atender a las necesidades de una sociedad demográficamente envejecida (Andreu Martí, 2024).

Históricamente, no obstante, en muchos países desarrollados estas trabajadoras nativas no están necesariamente cualificadas. Al contrario, pueden ser mujeres que pertenezcan a grupos raciales y étnicos desfavorecidos que han necesitado prestar estos servicios de cuidado a grupos sociales más favorecidos, mientras se ven obligadas a desatender sus propias necesidades de cuidado y las de su familia. Esta circunstancia introduce una nueva distinción desde la perspectiva académica, porque en ocasiones se suelen analizar los intereses de las mujeres como si se tratasen de un *allí* que los análisis del cuidado que falsamente presentan los intereses de las mujeres como un elemento homogéneo conjunto homogéneo (Ravazi, 2007), cuando en realidad resultan intereses diversos atendiendo a variables como la formación, la procedencia social y cultural, etc. En la práctica, estas desigualdades se trasladan al mercado y se refuerzan mediante “estrategias de contratación de mano de obra con salarios bajos y alta rotación, que prestan servicios de cuidado de poca calidad.” (Ravazi, 2007:17) Para ello, muchas veces se recurre a las plataformas digitales de cuidados, que, cuando funcionan atendiendo exclusivamente a criterios mercantiles, provocan lo que se ha denominado la “uberización” del sector de los cuidados (Trojansky 2020).

Según Farias Batlle (2023), estas plataformas conectan a usuarios que precisan de asistencia o cuidado con proveedores de esos servicios, entre los que se incluye el cuidado de niños y ancianos, facilitando hacer coincidir la oferta y la demanda, así como la posterior contratación de los cuidados a domicilio. La mayoría de estas plataformas ofrecen servicios de cuidados y “apoyo doméstico a las personas mayores, proporcionando cuidadores a domicilio adaptados a las necesidades del usuario (cuidados de larga duración, temporales o por horas). El catálogo de prestaciones tiende a ampliarse a medida que estos negocios se van consolidado en el mercado (fisioterapia, apoyo psicológico, nutrición, soluciones domóticas, etc.)” (Navarro Egea, 2024).



(fig.2) Intermediarios en el sector de los cuidados a domicilio. Fuente: Digital Future Society (2021)

Generalmente, estas plataformas se pueden clasificar en dos tipologías, por un lado, las plataformas que siguen el modelo de negocio de las agencias de colocación, pero en un entorno digital y, por otro lado, las plataformas que se sitúan en la economía bajo demanda. Las primeras se asemejan a las tradicionales agencias privadas de colocación, salvo que en este caso la selección y apoyo a las cuidadoras (porque en su mayoría las prestadoras del servicio son mujeres), se realiza a través de la plataforma digital. Esta, a su vez, cobra a los clientes o destinatarios del servicio un cargo inicial, que cubre los gastos de la selección de la cuidadora atendiendo a las necesidades del cliente y otras gestiones como la firma del contrato, el alta de la cuidadora en el Sistema Especial para Empleados de Hogar en representación del destinatario, etc. Además de este cargo inicial, la cuota periódica, generalmente mensual, estaría destinada a la contratación de trabajadoras que cubran las vacaciones o bajas laborales de la cuidadora, etc. Ejemplos de plataformas que responden a este modelo serían Cuideo (Cuida Care Marketing), Aiudo y Depencare, entre otras.

Por otro lado, el modelo de estas plataformas bajo demanda sigue las pautas de otras plataformas digitales de trabajo de la economía de pequeñas tareas o encargos. Generalmente se limitan a ofrecer servicios urgentes y puntuales por hora y cobran una parte del pago que perciben las cuidadoras. Ejemplos de este modelo de plataformas serían Familiados, una aplicación aun en funcionamiento, y Joyners, una startup creada en 2016 que a principios de 2021 solicitó concurso de acreedores. Incluso después de su disolución, el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña ha condenado recientemente a esta última por emplear a 104 trabajadores como falsos autónomos; acogiendo así las tesis de la Inspección de Trabajo, que en 2018 acreditó que esta empresa, especializada en servicios de atención domiciliaria a personas dependientes, debería haber contratado a las cuidadoras y pagarles sus cotizaciones sociales, por lo que adeuda unos 100.000 euros en concepto de cuotas impagadas a la Tesorería General de la Seguridad Social (Ubieto 2023)

Como puede apreciarse con el anterior ejemplo, la intermediación de la plataforma digital no garantiza

mejores condiciones laborales de las cuidadoras ni su profesionalización. Si bien las plataformas acreditadas como agencias de colocación suelen exigir a los usuarios destinatarios el alta de las cuidadoras al Sistema Especial de Empleados de Hogar, no se encargan de la formación de las cuidadoras.

Resulta necesario también apuntar que, de forma general, las plataformas digitales intermediarias suelen beneficiarse de un régimen de exención de responsabilidad civil respecto al contrato subyacente, es decir, al servicio que se contrata a través de ellas. Sin embargo, cuando ofrezcan garantías explícitamente pueden generar confusión en los destinatarios del servicio acerca de su grado de control sobre los prestadores, en este caso las cuidadoras. En este supuesto, sí podría responder civilmente “cuando la plataforma haya inducido en el cliente una expectativa legítima de que aquella asumía implícitamente una función de garante respecto de los prestadores de los servicios como ocurre por ejemplo a través de los mensajes publicitarios que aseguran la calidad de tales prestadores y sus servicios (p.ej. en la página web Kuydamos.es se señala “Seleccionamos a nuestras cuidadoras a conciencia”)” (Grimaldos García, 2024).

Frente a estas prácticas mercantiles han surgido iniciativas comunitarias como una asociación sin ánimo de lucro constituida en el año 2012 en un barrio madrileño por iniciativa de activistas con experiencia en otros colectivos sociales y un grupo de mujeres cristianas vinculadas a la parroquia del propio barrio. Su actividad se centra en apoyar a las personas migrantes en situación administrativa irregular y a las trabajadoras remuneradas de cuidados que sufren la precariedad laboral de este sector. Su propuesta consiste en construir una alternativa de trabajo digna para las trabajadoras de hogar y de cuidados, y para ello pone en marcha una bolsa de empleo, una tabla salarial con mejores condiciones que las habituales del mercado para presentar los presupuestos a los demandantes de cuidados y un servicio de intermediación laboral. Además, establecen tarifas elevadas para la contratación de personas en régimen interno con la finalidad de desincentivar esta opción porque consideran que debería tender a desaparecer. También promueven un Observatorio de Derechos como herramienta de acompañamiento y empoderamiento de las trabajadoras, junto a formación no técnica, es decir, no orientada a la cualificación sino al desarrollo de habilidades transversales como la gestión emocional (Barañano-Uribarri, Artiaga-Leiras & del Moral-Espín, 2025).

Las especiales características de los cuidados a largo plazo de personas mayores y dependientes son, por sí mismas, justificación suficiente para calificar este servicio, más allá de su componente mercantil, como un derecho social y una responsabilidad pública. En consecuencia, la futura regulación del sector debería configurar un modelo de plataformas digitales de cuidados que compense las externalidades negativas de los modelos actuales, garantizando, por ejemplo, la mayor profesionalización de las cuidadoras, poniendo a su disposición recursos formativos, sistemas de acreditación de competencias, transparencia en los criterios algorítmicos para la selección y asignación de tareas y en su valoración a través de sistemas reputacionales.

En esta línea, coincidimos con Andreu Martí (2023) en considerar que las entidades de la economía social resultan especialmente idóneas para la prestación de los cuidados, en contraposición con las plataformas digitales que en la actualidad operan en el sector limitándose a actuar como simples intermediadoras en la prestación de dichos servicios. En cambio, si las plataformas de cuidados fuesen titularidad de empresas de economía social podrían aportar valor en varios sentidos, no solo a los usuarios (cuidadoras y personas mayores o dependientes destinatarios), sino a la sociedad en general.

Desde esta perspectiva, el modelo de negocio consistiría en que las cuidadoras fueran socias de la cooperativa de trabajo asociado titular de la plataforma digital a través de la cual prestarían sus servicios. Así, el usuario destinatario contrata directamente con la cooperativa de trabajo u otra entidad de la economía social titular de la plataforma, comprometiéndose esta directamente a la prestación del servicio, por lo que se incrementan las garantías de que dicho servicio se preste de forma segura y continuada a la persona necesitada de cuidados. Por parte de las cuidadoras, también mejoraría su situación laboral, al ser ellas, como socias trabajadoras, quienes pasarían a tomar las decisiones en su empresa. Adicionalmente, parte de los beneficios obtenidos por su trabajo podrían destinarse a mejorar su formación, no solo en lo referido a los servicios de cuidados, sino también a sus competencias digitales, incrementando su profesionalización y, por consiguiente, prestando un mejor servicio a los usuarios destinatarios. Al mismo tiempo, implicaría un gran hito en la igualdad de género en un sector donde, paradójicamente, los creadores y titulares de las plataformas digitales de cuidados son, en su mayoría, hombres de entre 30 y 40 años con nivel universitario y la casi totalidad de las cuidadoras son mujeres que carecen de esos estudios. Andreu Martí (2023)

Coincidimos con Villalba Sánchez (2021) en que la cooperativa de trabajo asociado parece la mejor opción para ser titular de las plataformas digitales de cuidados, pero advirtiendo que su actividad no puede limitarse a la intermediación o a poner a sus socias cuidadoras a disposición otras empresas, porque este supuesto podría constituir una cesión ilegal de trabajadores. Dicha práctica fraudulenta revestiría aún mayor gravedad al tener lugar bajo la apariencia de una entidad de la economía social, que no solo debe cumplir escrupulosamente la normativa vigente, sino revertir beneficios para sus socios y el entorno. También podría ocurrir que, sin que se tipifique esta práctica fraudulenta, se utilice a la plataforma digital para emitir facturas de lo que, en realidad, sería el trabajo autónomo de sus miembros. Para evitar estas desviaciones habría que atender a la definición de cooperativa de trabajo asociado que ofrece la jurisprudencia y, ajustándose a ella, promoverla desde las administraciones públicas. En definitiva, a ellas compete el fomentar las plataformas cooperativas para que puedan ser una opción solidaria pero también competitiva, que pueda hacer frente a las plataformas mercantiles de intermediación que predominan actualmente en el sector de los cuidados a domicilio.

Otra objeción que debe tomarse en consideración es el papel otorgado en las cooperativas al reglamento de régimen interno, que desarrolla los estatutos y regula las relaciones entre los socios y la cooperativa en el ámbito social, laboral y organizacional. En este caso, su aplicación excluye el reconocimiento de la naturaleza laboral de esta prestación sobre la base de que los tradicionales criterios de ajenidad y dependencia no se

aprecian en la prestación de la sociedad. No obstante, la ajenidad y la dependencia podrían identificarse en determinadas circunstancias, como cuando la cooperativa tiene un cierto tamaño, lo que tiende a diluir el funcionamiento democrático, o en supuestos de uso fraudulento del contrato de sociedad.

La remisión legal al reglamento, previsiblemente, tendría como finalidad promover la autorregulación de las condiciones laborales de las cuidadoras como socias de la cooperativa. Así, como integrantes de la cooperativa de trabajo asociado, pueden participar en las asambleas y coadyuvar a conformar la voluntad colectiva, decidiendo personalmente sus condiciones de trabajo. Sin embargo, en el supuesto en que dicha participación no fuera efectiva, los reglamentos de régimen interno se revelan insuficientes por carecer de las garantías que sí se le reconocen a las relaciones laborales.

Adicionalmente, los reglamentos de régimen interno resultan ser una especie de norma que regula de forma colectiva las condiciones de trabajo, pero sin gozar del carácter vinculante que, en cambio, sí se le reconoce a la negociación colectiva laboral, ni el grado de control y garantías de los convenios colectivos. En la misma línea, no resultan de utilidad para asegurar una relativa armonización de las condiciones de trabajo en el sector ni en un determinado ámbito territorial.

Una solución adecuada podría ser extender la protección del derecho laboral, y en especial la negociación colectiva, a las cuidadoras como socias de la cooperativa de trabajo asociado, conforme al art. 132.8 de la Ley de cooperativas catalana, siempre que se pueda determinar, al menos, la dependencia económica. (Escribano Gutiérrez, 2023).

En cuanto a las oportunidades que podrían explorarse desde esta simbiosis propuesta entre la economía social y solidaria y la economía de plataformas, la plataforma digital sería un instrumento clave para escalar el modelo de negocio, que podría ser por distintas cooperativas o sociedades laborales, superando así el carácter local, característico de las entidades de la economía social. En este punto cabría plantearse distintas fórmulas “para compartir la plataforma con distintos grados de colaboración o de integración jurídicas: franquicia, cooperativa de segundo grado, cooperativa europea, sucursales, grupo de sociedades u otras fórmulas.” (Farias Batlle y Alfonso Sánchez, 2022:77)

Las cooperativas de trabajo asociado podrían ser una respuesta viable para atender a la demanda laboral de una población caracterizada por la prestación esporádica de servicios relacionados con el cuidado y afrontar los desafíos asociados al trabajo informal. La integración en estas organizaciones permitiría la coordinación entre trabajadores, generalmente mujeres, que pueden establecer así redes de apoyo y comunicación para buscar oportunidades laborales, rompiendo con la precariedad laboral y el aislamiento que estas personas experimentan en relación con el trabajo de cuidados que prestan para mantenerse económicamente.

En varios países latinoamericanos han surgido cooperativas centradas en la prestación de servicios de cuidados, que permiten dar respuesta a las necesidades de las cuidadoras no remuneradas que buscan entrar en el mercado laboral, al tiempo que proporcionan a los destinatarios de cuidados acceso a servicios que satisfagan sus necesidades. De esta forma, se pueden equilibrar las necesidades de cuidados de la población con las necesidades de las prestadoras de estos servicios, especialmente en los casos de empleo informal o precario sin protección social. Este tipo de cooperativas representan una oportunidad para avanzar en la profesionalización de las cuidadoras y generan un contexto favorable para la formación de redes de comunicación entre ellas, que reemplazan el tradicional modelo del «boca a boca» que caracteriza a este tipo de trabajo para la transmisión de oportunidades laborales.

La creación de estas cooperativas generalmente responde a la iniciativa de trabajadores organizados, pero también pueden ser promovidas por el Estado como una estrategia de empleabilidad. Resulta evidente que estas cooperativas pueden contribuir a paliar la llamada «crisis de los cuidados» de las sociedades occidentales, planteándose como un modelo prometedor de prestación de cuidados, no solo orientadas al trabajo a domicilio, sino igualmente dirigidas a la prestación de cuidados comunitarios, como la provisión de servicios comunales, transporte o cuidado de adultos; representando una fuente estable de ingresos a sus proveedores en un contexto de importantes transiciones demográficas. Sin embargo, estas iniciativas desde el ámbito privado deben coordinarse y complementarse con reformas e iniciativas públicas que permitan poner de relieve otras dimensiones importantes de este trabajo, como los principios de cooperación, la necesidad de cuidados y la perspectiva de género. Por tanto, estas cooperativas de cuidados deben ser respaldadas desde el Estado mediante la adopción de políticas de promoción, regulación y apoyo que contribuyan al crecimiento del mercado de trabajo, además de que pueden ayudar a la sostenibilidad y la capacidad de crear puestos de trabajo. Esto permitiría afrontar mejor los contextos específicos a los que se enfrentan las distintas sociedades, como en el caso de la pandemia o las crisis económicas actuales. Además de estas iniciativas complementarias, también deberían realizarse esfuerzos específicos para reforzar el papel de las cooperativas de cuidados, incluyendo sistemas de financiación, apoyo técnico o formación, al tiempo que es preciso disponer de marcos regulatorios adecuados para el desarrollo de las cooperativas (Miranda Sánchez, Inostroza-Correa & Aparicio, 2023).

6. El marco regulatorio del sector de los cuidados en España

La prestación de cuidados a domicilio y el trabajo doméstico cuentan en España con una regulación diferenciada, por una parte, la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencias (LAPAD) y el Real Decreto 1051/2013, de 27 de diciembre, por el que se regulan las prestaciones del Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia, establecidas en la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia, constituyen el marco legal de referencia para los servicios de cuidados, mientras que el trabajo doméstico se rige por el Real Decreto 1620/2011, de 14 de noviembre, por el que se

regula la relación laboral de carácter especial del servicio del hogar familiar, y las trabajadoras (porque en su mayoría son mujeres) ocupadas en ese sector, estarían afiliadas al Sistema Especial para Empleados de Hogar de la Seguridad Social. Sin embargo, esta distinción normativa, en la mayoría de los casos, no se aplica en la práctica, porque muchas familias contratan a trabajadoras domésticas que, al mismo tiempo, prestan servicios de cuidados a personas ancianas y dependientes. Esto supone el primer obstáculo para la necesaria profesionalización del sector, porque la propia prestación del servicio de cuidados queda, en cierta forma, oculta y carente de regulación específica.

Con la aprobación de la LAPAD en 2006 se pretendía profesionalizar los servicios de cuidados. Por primera vez se reconocía el derecho a recibir asistencia y se creó el Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia que previsiblemente garantizaría una cobertura universal y sería capaz de generar empleo e ingresos. La ley contempla dos tipos de prestaciones en función del grado de discapacidad: servicios y prestaciones económicas. Las prestaciones económicas o transferencias monetarias se conceden a un cuidador no profesional, que puede ser un familiar o un cuidador remunerado, o bien a organizaciones y profesionales acreditados. La ley pretendía que las prestaciones económicas fueran una opción de último recurso, pero se convirtieron en la más habitual, al menos hasta 2011. Esta falta de previsión obligó a una reforma de la LAPAD en 2012, porque en un primer momento el Estado se comprometió a pagar los costes de Seguridad Social a los cuidadores no profesionales. Sin embargo, el enorme gasto supuso que la LAPAD hubiera generado una deuda con la Seguridad Social de más de 1.000 millones de euros. Por esa razón, tras la reforma de 2012, los cuidadores no profesionales tuvieron que asumir el coste total de su Seguridad Social, hasta que esta situación volvió a revertirse por una nueva reforma en 2019, cuando el Estado nuevamente asume el coste de las cotizaciones sociales. Esto, unido a reducciones en la cuantía del régimen del 15%, provocaron un nuevo descenso del número de cuidadores no profesionales acogidos a la LAPAD, pasando del 46% en 2011 al 36% en 2015 (Picchi, 2016), sin que la reforma de 2019 haya conseguido revertir esta tendencia, causada, principalmente, por la infrafinanciación del sistema.

El sistema previsto en la LAPAD incluye la atención residencial, los centros de día y de noche, la teleasistencia y la asistencia domiciliaria; servicios estos prestados por instituciones públicas o centros privados subvencionados que contratan a los cuidadores profesionales. Como segunda medida de apoyo, las prestaciones económicas ayudan a las familias a pagar los servicios de estos cuidadores profesionales o a los familiares que cuidan a personas dependientes, que la LAPAD considera cuidadores no profesionales. A pesar de no contar con un contrato laboral, la LAPAD reconoce ciertos derechos laborales a estos familiares, que prestan sus servicios como cuidadores no profesionales, como, por ejemplo, cotizar en el régimen de la Seguridad Social, percibir una pensión de jubilación y acceder a la formación para el empleo.

Siendo este uno de los principales logros de la LAPAD, ha generado igualmente una serie de efectos no deseados, como el de incentivar y perpetuar el rol de las mujeres de la familia como cuidadoras. La LAPAD “apostaba por el desarrollo de un sistema público basado en servicios de cuidados, donde las prestaciones económicas fueran un recurso residual. Una apuesta que reconocía la necesidad de profesionalizar el sistema de servicios de cuidados a las personas dependientes, con el fin de garantizar un sistema público de calidad.” (Moreno-Colom, *et. al.*, 2016) En ese contexto, la opción de las prestaciones económicas a los familiares se planteaba, y así sigue apareciendo en el reglamento que la desarrolla, como excepcional. Sin embargo, se ha convertido en la opción más habitual debido a la propia cultura y al modelo de cuidados de los países mediterráneos que sigue estando centrado en la familia, pero, también, porque resulta una alternativa menos gravosa para el Estado, en comparación al coste que supondría construir más residencias públicas o contratar a cuidadores profesionales para atender a la demanda de cuidados (Digital Future Society, 2021).



(fig.3) Cuidadores no profesionales por género. Fuente: Digital Future Society (2021)

El balance que puede hacerse de los primeros años de aplicación de la LAPAD apunta al incumplimiento de las expectativas creadas y a su propia finalidad, que era profesionalizar los servicios de cuidados. Las prestaciones económicas, que se pretendían excepcionales, son las más solicitadas, la mayoría de los cuidadores son miembros del propio hogar y la casi totalidad de la población encuestada sigue optando por recibir los cuidados en el entorno familiar, en lugar de los centros de atención residencial. Las mujeres siguen siendo las que asumen generalmente la prestación de esos cuidados, tanto de forma profesional como informal.

En el primer caso, el perfil habitual de trabajadora es el de una inmigrada y, en el segundo, habitualmente son las esposas o hijas de las personas dependientes quienes se encargan de su cuidado. Adicionalmente, la LAPAD ha tenido el indeseable efecto de ocultar e invisibilizar a la cuidadora, porque las prestaciones económicas que otorga en muchos casos se han destinado a contratar empleadas para el servicio doméstico que también tienen que asumir, aunque subsidiariamente, la prestación de cuidados. (Moreno-Colom, *et. al.*, 2016)

El balance actual tampoco invita al optimismo, porque los servicios de cuidados ofertados no son suficientes para todas las personas que requieren de ellos y tienen reconocidos sus derechos, la lentitud en el procedimiento administrativo y los insuficientes recursos económicos para hacer frente a las prestaciones provoca que muchos ancianos mueran antes de comenzar a recibir asistencia. Todo ello supone que las familias siguen asumiendo la mayor parte de los cuidados, asumiendo ellas mismas los cuidados o contratando a las cuidadoras, en la mayoría de los casos como empleadas para el servicio doméstico, sin contrato laboral, “o bien formalmente bajo el Sistema Especial, para que trabajen como cuidadoras y cubran unas necesidades de asistencia que deberían satisfacer los servicios públicos (...) para el Estado, este sistema constituye un modelo de asistencia domiciliaria de bajo coste.” (Digital Future Society, 2021: 24).

Además de las implicaciones legales y el fraude que esta práctica generalizada supone, las trabajadoras se ven doblemente perjudicadas y desprotegidas en su derecho a la negociación colectiva, porque el Convenio colectivo de servicios de atención a las personas dependientes y desarrollo de la promoción de la autonomía personal sí regula las condiciones laborales de las cuidadoras profesionales que prestan servicios como empleadas de empresas públicas o privadas, pero cuando se les contrata como trabajadoras domésticas no pueden acogerse a ningún convenio colectivo.

Los nuevos actores en el sector de los cuidados a domicilio en España, entendiendo como tal a las plataformas digitales, podrían colaborar en la formalización y profesionalización de las trabajadoras, lo que, adicionalmente, contribuiría a combatir la precarización estructural del sector. En cuanto a la formalidad o informalidad, la OIT (2016), aclara que:

En el sector del trabajo doméstico, el extremo del continuo correspondiente a la informalidad está representado por la ausencia de un estatus de empleado y la falta de unos derechos y privilegios mínimos, como seguridad social o vacaciones anuales remuneradas. En el extremo opuesto está la formalidad absoluta en términos de acceso y alta en el sistema de seguridad social, registro público del contrato laboral y documentos escritos que demuestren la existencia del empleo (como contratos o nóminas). Entre ambos polos se encuentran los diversos tipos y grados de informalidad o formalidad. (p.12)

Junto al papel que puedan desempeñar las plataformas intermediarias en la formalización del sector, es necesaria la implementación de políticas sociales y reformas legislativas, especialmente en la adaptación de la normativa laboral y de la seguridad social; y no parece que las plataformas bajo demanda estén contribuyendo a este objetivo. Como intermediarias mercantiles, se limitan a poner en contacto a las trabajadoras prestadoras de los servicios de cuidados y los usuarios destinatarios de estos cuidados. Además, las horas efectivamente trabajadas por estas cuidadoras contratadas a través de las plataformas bajo demanda no pueden cotizarse a la Seguridad Social, porque la normativa laboral establece un mínimo de horas e ingresos para poder cotizar.

El efecto evidente de esta rigidez normativa es desincentivar el empleo formal y con ello la profesionalización del sector, porque impide que “se declaren y abonen cotizaciones por el tipo de trabajos puntuales que suelen caracterizar a los servicios domésticos (las clases particulares, el cuidado de niños, la limpieza y también los cuidados a domicilio), con o sin intermediarias.” (Digital Future Society, 2021: 47) Reformar nuestra legislación en este sentido, para eliminar esos umbrales y poder declarar las horas reales trabajadas, sería un paso significativo en el empeño de favorecer la formalización del trabajo en el sector de los cuidados a domicilio.

Si comparamos la situación de España con países de nuestro entorno, es relevante analizar las políticas públicas que se han implementado, por ejemplo, en Francia. El país vecino viene desarrollando desde hace dos décadas políticas para sostener el lado de la demanda de trabajo mediante *vouchers* (vales) e incentivos fiscales. Esta sostenida financiación pública ha contribuido a promover un mercado regular de servicios domésticos y de cuidado, por lo que se suele presentar la experiencia de Francia como una práctica a imitar en el marco de las políticas públicas orientadas a fomentar un sector privado regular y la formalización del trabajo de las cuidadoras.

Por el contrario, en España, al igual que en Italia, la carencia de políticas públicas coherentes y efectivas ha propiciado el crecimiento incontrolado de un mercado privado de servicios domésticos y de cuidados. Para intentar equilibrar la oferta y la demanda de servicios de cuidados “la ósmosis entre un gran mercado informal y el sector de servicios privados regulares se ha asegurado del lado de la oferta de trabajo mediante regularizaciones de trabajadores migrantes o la introducción de nuevas regulaciones de empleo.” (Picchi, 2016: 169)

7. Consideraciones finales

Consideramos que el modelo de negocio antes delineado debe ser impulsado desde los poderes públicos con una regulación específica, que incentive la creación de plataformas digitales de cuidados en el marco de la economía social. Un elemento esencial de esta nueva normativa debería ser distinguir el ánimo de lucro en la prestación del servicio; diferenciando entre las plataformas digitales claramente mercantiles, que serían las plataformas de intermediación, de las plataformas digitales de la economía social, donde el ánimo de lucro estaría atenuado. Partiendo de la consideración antes analizada del ánimo de lucro subjetivo, solo tendrían la

consideración de plataformas digitales de la economía social aquellas que reinviertan al menos una parte de los beneficios obtenidos en la formación y profesionalización de sus socios trabajadores o en la prestación de servicios complementarios que aporten valor añadido a sus socios usuarios, si se tratasen, por ejemplo, de cooperativas de consumo.

Siguiendo el criterio de que lo relevante para la apreciación del ánimo de lucro no es la declaración que realice la propia plataforma digital, sino el diseño de sus servicios y su actividad, se podría establecer una presunción legal de la existencia de ánimo de lucro en sentido objetivo cuando la plataforma obtiene ingresos superiores a los necesarios para cubrir los costes del servicio que ofrece; especialmente cuando tales beneficios provengan del cobro de comisiones por el perfeccionamiento de un contrato entre sus usuarios a través de la plataforma, por la suscripción a servicios accesorios o premium, por la publicidad en línea o la cesión de datos personales de sus usuarios a terceros.

Como se deduce fácilmente, se trataría de una presunción *iuris tantum* conforme al artículo 385 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, que podrá ser rebatida por el operador de la plataforma, mientras que, en el caso de los indicios de ánimo de lucro, la carga de la prueba corresponderá a quien alegue el ánimo de lucro de la otra parte. Es presumible que el demandante pueda ser un destinatario que requiera probar el ánimo de lucro y con ello la condición de usuario profesional o empresario del proveedor para que le resulte aplicable la protección reforzada como consumidor. Por esa razón, se podría establecer la obligación de la plataforma digital de colaborar, aportando datos anonimizados y generales al requerimiento del destinatario, cuando estos no puedan ser consultados en la plataforma, y de forma detallada a petición del tribunal o autoridad competente que juzgue o conozca del caso.

La negativa por parte de los operadores de la plataforma a suministrar esos datos podría ser tipificada como una infracción grave conforme a los artículos 43 y 44 LAPAD, en particular los apartados b), c), e i) del artículo 43 que se refieren a “obstruir la acción de los servicios de inspección, negar el suministro de información o proporcionar datos falsos e incumplir los requerimientos específicos que formulen las Administraciones Públicas competentes. Tales requerimientos deberían establecerse en la regulación especial que proponemos para regular las plataformas digitales de cuidados en el marco de la economía social, pero a la espera de esa necesaria reforma legal, se podría adaptar la normativa vigente o reinterpretar su articulado para facilitar su aplicación por analogía a las plataformas digitales.

La futura normativa también debería favorecer la gobernanza cooperativa o gestión colectiva de las plataformas, situando esta como un principio por el que deberán regirse las plataformas de la economía social, que podrían ser igualmente beneficiadas con exenciones fiscales y otro tipo de ayudas o subvenciones. Para implementar este principio, se podría establecer que la participación en la plataforma como usuario proveedor requerirá previamente la adquisición de la condición de socio conforme a los estatutos de la entidad a la que, en su caso, esté asociada la plataforma digital. Este sería el caso de una cooperativa o asociación que sea, además, titular de la plataforma digital que utiliza para desarrollar su actividad económica o empresarial. De esta forma, cuando los usuarios de la plataforma digital tengan, además, la condición de socios de la cooperativa o asociación, la plataforma digital deberá ser gestionada de forma autónoma y transparente, democrática y participativa, por los propios socios usuarios. Para ello se podría remitir a la legislación especial o sectorial y a los estatutos de la asociación o cooperativa para la determinación del funcionamiento de la plataforma digital.

En línea con lo anterior, en el supuesto de que el operador de la plataforma, en este caso la cooperativa, incurra en algunas de las infracciones anteriormente apuntadas, podrían calificarse como graves, conforme al artículo 44 LAPAD “cuando comporten un perjuicio para las personas, o se hayan cometido con dolo o negligencia grave.” Podría considerarse, por tanto, una infracción grave, por ejemplo, la negativa a suministrar información a petición de cualquier usuario de la plataforma, incluyendo no solo a los destinatarios de los servicios de cuidados, sino también a los proveedores de tales servicios, es decir, a las cuidadoras como socias trabajadoras, o bien, cuando, a solicitud de cualquier de los usuarios, se proporcionen datos falsos. La aplicación de este artículo, desde esta perspectiva, reforzaría la participación efectiva de las cuidadoras en la gestión democrática de la cooperativa y de la plataforma digital.

Igualmente, tendría la consideración de infracción grave la “negativa absoluta a facilitar información o a prestar colaboración a los servicios de inspección, así como el falseamiento de la información proporcionada a la Administración.” En la actualidad, los servicios de inspección solo pueden detectar estas infracciones cuando ya se han producido y provocado un daño personal o patrimonial en las personas o su entorno familiar que, como fácilmente se deduce, deberían ser objeto de una especial protección. La propuesta que esbozamos aquí debía responder a un modelo regulatorio *ex ante*, de cumplimiento por diseño, que obligue a las plataformas digitales a configurar la prestación de los servicios de forma que se asegure, en la medida en que técnicamente sea posible, que la información facilitada a los usuarios y a la Administración sea veraz. En Francia estos principios forman parte del Código de Consumo a través de la Ley n.º 2016-1321 de 7 de octubre de 2016, para una República digital, que modificó su art. L. 111-7 y añadió los apartados L. 111-7-1 y L. 111-7-2, respectivamente. Así, se establece que la autoridad administrativa competente podrá revisar las prácticas de los operadores de las plataformas digitales, recabando de ellos la información necesaria para realizar esta tarea y periódicamente, se publicará la lista de plataformas que no respetan sus obligaciones de claridad, transparencia y lealtad establecidas con carácter general en el art. L. 111-7.

En lo que respecta al sistema reputacional, las obligaciones vienen establecidas en el art. L. 111-7-2 e incluyen el informar a los consumidores con claridad, lealtad y transparencia: i) si los comentarios o valoraciones publicadas son objeto o no de moderación, y, en su caso, las características principales de este procedimiento de moderación; ii) la fecha del comentario y de sus posibles actualizaciones; iii) notificar a los consumidores

cuando un comentario o valoración es rechazado y explicarle los motivos para denegar su publicación o supresión y iv) implementar un procedimiento gratuito por el que un proveedor que haya sido objeto de valoración pueda notificar sus dudas fundadas sobre la autenticidad del comentario o valoración, siempre su posición al respecto esté argumentada.

El incumplimiento de estas obligaciones, que están categorizadas en el Código de Consumo francés como obligaciones generales precontractuales, puede suponer una multa administrativa de hasta 75 000 euros si el infractor fuera una persona física y hasta 375 000 euros en el caso de personas jurídicas.

Consideramos que una regulación similar sería necesaria en España para garantizar el adecuado funcionamiento de las plataformas digitales de cuidados, en especial en lo referido a la confianza. Ya hemos tratado en otros trabajos (Dieste Cobo, 2025) la importancia de la generación de confianza en el modelo de las plataformas digitales y cómo resulta un factor decisivo en su principal ventaja competitiva, que es acercarse al coste marginal cero por cada nueva transacción. Si este factor de la confianza es tan relevante en la contratación a distancia entre personas que no se conocen, lo es exponencialmente en mayor grado cuando se convierte en el principal elemento para tomar la decisión de contratar a una cuidadora desconocida que tendrá acceso al hogar familiar y al cuidado de una persona, por ejemplo, calificada como grado III de gran dependencia, que necesitará de ayuda varias veces al día y de un apoyo continuo o generalizado debido a la pérdida total de autonomía en las actividades de su vida diaria.

En tanto no se apruebe la ley especial por la que abogamos, queda el recurso del artículo 46 LAPAD que prevé sanciones a las infracciones antes reseñadas, que van desde “la pérdida de las prestaciones y subvenciones para las personas beneficiarias; con multa para los cuidadores no profesionales; y con multa y, en su caso, pérdida de subvenciones, cese temporal de la actividad o cierre del establecimiento, local o empresa para las empresas proveedoras de servicios.”

Precisamente, como contrapartida a los beneficios o incentivos fiscales que pudiera suponer la clasificación de la plataforma digital de cuidados como enmarcada en la economía social, se podría imponer al operador o a los titulares un deber de informar a los nuevos usuarios o socios sobre los riesgos jurídicos y patrimoniales que conlleva su participación en ellas; así como de las consecuencias de un uso indebido de las mismas, en particular las sanciones que pueden derivarse del incumplimiento de la normativa sectorial, como la LAPAD, los códigos de buenas prácticas o similares normas de voluntaria aceptación.

En cuanto a la profesionalización del sector y la mejora de las condiciones laborales de las cuidadoras, según lo apuntado anteriormente, las plataformas digitales intermediarias no parecen ser la vía más adecuada. En primer lugar, porque no responde a su modelo de negocio, pero, además, aunque tuvieran la iniciativa de implementar mejoras probablemente no tengan la capacidad técnica ni el marco legal para desarrollarlas. Desde el Estado parecen optar por obligar a las plataformas digitales a asumir unos costes que harían inviable la prestación de los servicios de cuidados, o excesivamente gravosos para los destinatarios de estos servicios.

Recientemente, la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, anunció que España hará extensivos los derechos recogidos en la Ley 12/2021, de 28 de septiembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, para garantizar los derechos laborales de las personas dedicadas al reparto en el ámbito de plataformas digitales, la conocida como “Ley rider” a las plataformas de empleadas de hogar y de ayuda a domicilio (Onda Cero, 2024). Ya apuntamos en otro lugar una crítica a la Ley rider (Dieste Cobo, 2021), que tendríamos que reproducir aquí porque la nueva extensión parte del mismo voluntarismo que no tiene en cuenta el funcionamiento de las plataformas digitales, la rigidez de la normativa laboral ni los intereses de los propios trabajadores afectados. Según palabras de la ministra: “Lo vamos a hacer y lo quiero decir de manera clara, porque no hay atajos con los derechos laborales: repartas comida o cuides a personas mayores. Por tanto, no vamos a admitir que lo positivo que tienen las nuevas tecnologías sea una excusa para regresar a un modelo de derechos laborales del siglo XIX”.

La propuesta que aquí esbozamos no sería precisamente un atajo. Básicamente consiste en fomentar la creación de cooperativas de trabajo asociado que tengan por socias trabajadoras a las cuidadoras, o cooperativas de consumo integradas por las familias de las personas dependientes que precisan de cuidados. En ambos casos, la cooperativa sería titular y operadora de una plataforma digital de la economía social. En este supuesto, nos parece más acertado extender los derechos laborales a las socias trabajadoras, también en lo relativo a la aplicación de los convenios colectivos. Lógicamente, ello supondría una mayor implicación del Estado a través de reformas legales, inversiones e incentivos fiscales; medidas similares a las que se han implementado en Francia para sostener el lado de la demanda de trabajo en el sector de los cuidados.

Otra opción sería la cooperativa integral, que permite combinar varios tipos de cooperativas y adaptarlas a los modelos de negocio de las plataformas digitales de cuidados. Así, por ejemplo, una cooperativa integral que combine aspectos de la cooperativa de servicios y de trabajo asociado. En este supuesto, la actividad cooperativizada de las cuidadoras proveedoras de servicios se realizaría a través de la plataforma digital como herramienta para contactar con los demandantes de los cuidados a domicilio, mientras que la actividad de creación, desarrollo, explotación y mantenimiento de la plataforma digital intermediaria sería realizada por otros socios trabajadores. Una segunda tipología de cooperativa integral podría ser la que combine elementos de las cooperativas de consumidores y usuarios también con las características de las cooperativas de trabajo asociado, e incluso podrían combinar tres tipologías, a saber: cooperativa de consumidores y usuarios, cooperativa de servicios y cooperativa de trabajo asociado (Alfonso Sánchez, 2024).

Ya habíamos señalado como España, carente de políticas públicas coherentes y efectivas, ha propiciado el crecimiento incontrolado de un mercado privado e informal de servicios domésticos y de cuidados y, para intentar equilibrar la oferta y la demanda en el sector, se ha sostenido el lado de la oferta de la prestación de

cuidados a través de regularizaciones de migrantes o la introducción de nuevas regulaciones de empleo, como la futura extensión de la Ley rider a las cuidadoras. En nuestro criterio esto sí sería un atajo, porque no aborda un problema complejo, como sin duda lo es la profesionalización del sector y la mejora de las condiciones de trabajo de las cuidadoras, sin tomar en consideración todos los elementos que antes hemos señalado.

En definitiva, la propuesta que delineamos sería una respuesta pensada para proteger en última instancia a los usuarios destinatarios, que, recordemos, en el caso de las plataformas digitales de cuidados, serían personas especialmente vulnerables; así como a los usuarios trabajadores, como pueden ser las cuidadoras. En resumen, se trata de poner a las personas en el centro de la economía y promover los valores cooperativos también en las plataformas digitales.

Conflicto de intereses

El autor informa que no existe un conflicto de interés directo o indirecto con los/las editores/as o miembros del equipo editorial o del comité científico.

Disponibilidad de datos

Los datos que respaldan los hallazgos de este estudio están disponibles en el siguiente Repositorio: <https://reunir.unir.net/workflowitems/160/view>.

Declaración sobre el uso de IA generativa: Durante la preparación de este trabajo, el autor no ha utilizado ninguna herramienta de IA generativa.

8. Referencias bibliográficas

- Alfonso Sánchez, R. (2016). Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (88), 231-258. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.88.9255.
- Alfonso Sánchez, R. (2024). La cooperativa integral como titular de una plataforma digital en el marco de la economía de cuidados. En Farias Batlle, M. (Dir.), *Qué es importante saber sobre las plataformas Digitales de Cuidados*. Editum. Ediciones de la Universidad de Murcia. <https://doi.org/10.6018/editum.3098>.
- Andreu Martí, M. del M. (2024). Qué es la crisis de los cuidados. En Farias Batlle, M. (Dir.), *Qué es importante saber sobre las plataformas Digitales de Cuidados*. Editum. Ediciones de la Universidad de Murcia. <https://doi.org/10.6018/editum.3098>.
- Andreu Martí, M. del M. (2024). Qué aportan al sector de los cuidados las plataformas digitales. En Farias Batlle, M. (Dir.), *Qué es importante saber sobre las plataformas Digitales de Cuidados*. Editum. Ediciones de la Universidad de Murcia. <https://doi.org/10.6018/editum.3098>.
- Andreu Martí, M. del M. (2023). El compliance como instrumento de responsabilidad social corporativa en las plataformas digitales de cuidados. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, (43), 229-273. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.43.27227>.
- Asociación Española de la Economía Digital y Sharing España (2017). *Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales*. https://grupo.us.es/iwpr/wp-content/uploads/2017/03/informe_adigital_parte_1.pdf.
- Barañano-Uribarri, M., Artiaga-Leiras, A. y del Moral-Espín, L. (2025). Representaciones y éticas en torno a los cuidados comunitarios en iniciativas de la Economía Social y Solidaria en el estado español: mayores, infancia y empleo del hogar. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 149(1), 1-17. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.99739>.
- Bettio, F., Simonazzi, A., y Villa, P. (2006). Change in care regimes and female migration: The 'care drain' in the Mediterranean. *Journal of European Social Policy*, 16(3), 271-285. <https://doi.org/10.1177/0958928706065598>.
- B Lab (2023). *La comunidad de Empresas B Corp*. <https://www.bcorpSpain.es/>.
- Blázquez Lidoy, A. (2010). Análisis jurisprudencial y de la doctrina de la DGT de las entidades parcialmente exentas en el Impuesto sobre Sociedades. *Anuario de derecho de fundaciones*, (1), 69-102.
- Botello Hermosa, J. M. (2019). Economía colaborativa, ¿el término adecuado? En A. Ortí Vallejo y G. Rubio Gimeno. (Dirs.), *Propuestas de regulación de las plataformas de Economía Colaborativa: perspectivas general y sectoriales* (pp. 21-44). Thompson Reuters Aranzadi.
- Botsman, R. (2015). *Defining The Sharing Economy: What Is Collaborative Consumption—And What Isn't?* <http://www.fastcoexist.com/3046119/defining-thesharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt>.
- Bulchand Gidumal, J. y Melián González, S. (2016). *Una guía para entender la economía colaborativa. De clientes-consumidores a individuos-proveedores*. Punto G Ediciones.
- Centre for European Policy Studies (2017). *Government Responses to the Platform Economy: Where do we stand?* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3055062.
- Comisión Europea (2016). *Una Agenda Europea para la economía colaborativa. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52016DC0356>.
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016). *Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*. <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTllqyWvobVqreR-iAzsz1mhxy2y0/edit>.

- Comité de las Regiones Europeo (2016). *Dictamen del Comité de las Regiones Europeo — La dimensión local y regional de la economía colaborativa* (2016/C 051/06). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IR2698&from=ES>.
- Comité Económico y Social Europeo (2016). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones —Una Agenda Europea para la economía colaborativa»* [COM(2016) 356 final] (2017/C 075/06). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016AE3545&from=BG>.
- Correcher Mato, C. J. (2017). Consumo colaborativo y entidades sin fines lucrativos: aspectos fiscales. *CIRIEC-España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, (31), 253-277.
- Davidson, N., Finck, M. y Infranca, J. (2020). *The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy*. Cambridge University Press.
- Defourny, J. y Nyssens, M. (2014). Social co-operatives: When social Enterprises meet the co-operative tradition. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2(2), 11-33. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2437884.
- De Rivera Outomuro, J., Gordo López, Á, J. y Cassidy, P. R. (2017). La economía colaborativa en la era del capitalismo digital. *Redes.com: revista de estudios para el desarrollo social de la Comunicación*, (15), 22-31. DOI: 10.15213/redes.n15.
- Díaz-Foncela, M., Marcuello Servós, C. y Monreal Garrido, M. (2016). Economía social y economía colaborativa: encaje y potencialidades. *Revista de Economía Industrial*, (402), 27-35.
- Dieste Cobo, J. M. (2025) *La regulación de las plataformas digitales en España: Una propuesta para el debate*. Tirant lo Blanch.
- Dieste Cobo, J. M. (2021) Los trabajadores en las plataformas digitales: ¿autónomos o empleados? Ser o no ser, la cuestión no resuelta por la Ley Rider. *Revista Aranzadi Doctrinal*, (11), 47-64.
- Duque, P., Meza, O. E., Giraldo, D., Barreto, K. (2021) Economía Social y Economía Solidaria: un análisis bibliométrico y revisión de literatura. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (138). <https://dx.doi.org/10.5209/reve.75566>.
- Eckhardt, G. M. y Bardhi, F. (2012). *Sharing isn't always caring: Why don't consumers take care of their Zipcars?* <https://phys.org/news/2012-07-isnt-dont-consumers-zipcars.html>.
- Eckhardt, G. M. y Bardhi, F. (2015). *The Sharing Economy Isn't About Sharing at All*. Harvard Business Review.
- Enciso Santocildes, M., Mugarra Elorriaga, A., Muñecas Izaguirre, I. y Ruíz Martínez, A. (2019). Economía colaborativa vs economía de plataforma: el caso Fairbnb y sus principios inspiradores desde la economía de cooperación. *Boletín de Estudios Económicos*, LXXIV (227), 259-283.
- Errickson, D. y Thompson, T. J. U. (2020). Sharing Is Not Always Caring: Social Media and the Dead. En Errickson, D. y Márquez-Grant, N. (eds.). *Ethical Approaches to Human Remains*. Springer Cham.
- Escribano Gutiérrez, J. (2023). Reglamentos de régimen interno de las Cooperativas de trabajo asociado y determinación de las condiciones de trabajo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 1(143). <https://dx.doi.org/10.5209/reve.85556>.
- European Parliament's Committee on Employment And Social Affairs (2017). *The Social Protection of Workers in the Platform Economy* (study). [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/614184/IPOL_STU\(2017\)614184_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/614184/IPOL_STU(2017)614184_EN.pdf).
- Fairbnb.Coop (2017). *Manifiesto*. https://fairbnb.coop/wp-content/uploads/2017/05/FairbnbManifiesto_Take2_7.4.17ESPANOL.pdf.
- Farias Batlle, M. y Alfonso Sánchez, R. (2022). Plataformas digitales para los cuidados y entidades de Economía Social. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, (41), 45-83. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.41.24970>.
- Farias Batlle, M. (2023). Estándares para la gobernanza ética de plataformas digitales de cuidados. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, (43), 193-227. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.43.27193>.
- Fernández Carballo-Calero, P. (2019). El ánimo de lucro y la profesionalidad en el ámbito de la economía colaborativa. *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, (34), 307-342.
- García Pérez, A. M., Román Cervantes, C. y García Martínez, M. (2016). De la cooperativa agroalimentaria a la "learning netchain". Hacia un planteamiento teórico interorganizativo e interpersonal. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, (121), 114-144. http://dx.doi.org/10.5209/rev_REVE.2016.v121.51304.
- Gobierno de España (2021). *Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Palanca VIII Nueva economía de los cuidados y políticas de empleo*. <https://planderecuperacion.gob.es/politicas-y-componentes/nueva-economia-de-los-cuidados-y-politicas-de-empleo>.
- González Cabrera, I. (2018). La economía colaborativa: del intercambio entre pares a una nueva economía de mercado. *Revista de Derecho Mercantil*, (309), 585-630.
- González Cabrera, I. (2019). El turismo colaborativo: las múltiples actividades puestas al servicio del turismo y la dificultad de su encaje jurídico único. En Gosálbez Pequeño, H. (dir.), *El régimen jurídico del turismo colaborativo* (pp. 23-66). Bosch, Wolters Kluwer.
- Grimaldos García, M. I. (2024). Responsabilidad civil de la plataforma de cuidados intermediaria por el incumplimiento del contrato de cuidados. En Farias Batlle, M. (Dir.), *Qué es importante saber sobre las plataformas Digitales de Cuidados*. Editum. Ediciones de la Universidad de Murcia. <https://doi.org/10.6018/editum.3098>.
- Lora-Tamayo Vallvé, M. (2017). Economía colaborativa y alojamiento. En Montero Pascual, J. J. (Dir.), *La*

- regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas* (pp 283-325). Tiran lo Blanch.
- Legarreta-Iza, M.; de Blas-Buruaga, I. y Ugena-Sancho, S. (2024). Sesgos androcéntricos y herramientas feministas para la transformación social en iniciativas comunitarias de cuidado. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 149(1), 1-20. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.99022>.
- Lobel, O. (2020). Coase and the Platform Economy. En: Davidson, N., Finck, M., y Infranca, J. (eds.), *The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy* (pp. 67-77). Cambridge University Press.
- Martínez-Buján, R. (2019). Cuidados con “sentido común”: desafíos, vacíos y contradicciones. *Investigaciones Regionales. Journal of Regional Research*, 44 (2019/2), 111-124.
- Miranda Sánchez, P.; Inostroza-Correa, M. A. & Aparicio, A. (2023). Care cooperatives in Uruguay, Argentina and Chile; a look at their hinderers and opportunities to achieve development. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 1(145). <https://dx.doi.org/10.5209/reve.91414>.
- Montero Pascual, J. J. (2017). La regulación de la economía colaborativa. En Montero Pascual, J. J. (dir.), *La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas* (pp. 23-65). Tiran lo Blanch.
- Montesinos Oltra, S. (2016). Los actores de la economía colaborativa desde el punto de vista del derecho tributario. *Economía industrial*, (402), (Ejemplar dedicado a la Economía colaborativa), 47-54.
- Monzón Campos, J. L. y Chaves Ávila, R. (2016). *Evolución reciente de la economía social en la Unión Europea, Comité Económico y Social Europeo*. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-875-es-n.pdf>.
- Moreno, S., Recio Cáceres, C., Borrás Català, V., Torns Martín, T., (2016). Significados e imaginarios de los cuidados de larga duración en España. Una aproximación cualitativa desde los discursos de cuidadoras. *Papeles del CEIC, Centro de Estudios sobre la Identidad Colectiva*, 1 (145). Universidad del País Vasco, <http://dx.doi.org/10.1387/pceic.15195>.
- Muñoz, P. y Cohen, B. (2018). A Compass for Navigating Sharing Economy Business Models. *California Management Review*, 61 (01). 114 – 147.
- Navarro Egea, M. (2024). Clases de plataformas de cuidados a domicilio. En Farias Batlle, M. (Dir.), *Qué es importante saber sobre las plataformas Digitales de Cuidados*. Editum. Ediciones de la Universidad de Murcia. <https://doi.org/10.6018/editum.3098>.
- OIT. (2016). *Formalizing Domestic Work. Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra*. [PDF] https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_536998.pdf.
- Onda Cero (2024). *Regulación de las plataformas. El Gobierno ampliará los derechos de la 'ley rider' a las plataformas de empleadas de hogar y de ayuda a domicilio*. https://www.ondacero.es/noticias/economia/gobierno-ampliara-derechos-ley-rider-plataformas-empleadas-hogar-ayuda-domicilio_2024051666461b72c33d0d0001ce31f0.html#:~:text=La%20vicepresidenta%20segunda%20y%20ministra%20de%20Trabajo%20y%20Econom%C3%ADa%20Social.paso%20m%C3%A1s%20en%20esta%20materia.
- Palomo Zurdo, R.; Dopacio, C.I. y Rey Paredes, V. (2022). Sostenibilidad social y empleo como reto de la transformación digital: el nuevo sexto sector digital de la economía. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (142). <https://dx.doi.org/10.5209/reve.83719>.
- Pérez-Suárez, M.; Sánchez-Torné, I. y Pérez-Troncoso, D. (2021) La Empresa Social: realidad de la Economía Social en España. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (139). <https://dx.doi.org/10.5209/reve.77445>.
- Picchi, S. (2016). El sector de los servicios domésticos y de cuidado a los mayores durante la reciente crisis económica. El caso de Italia, España y Francia. *Investigaciones Feministas*, 7(1), 169-190. https://doi.org/10.5209/rev_INFE.2016.v7.n1.52067.
- Portal de Economía Solidaria (2017). *5 Puntos de Encuentro entre la Economía Colaborativa y la Economía Social y Solidaria*. <https://www.economiasolidaria.org/biblioteca/5-puntos-de-encuentro-entre-la-economia-colaborativa-y-la-economia-social-y-solidaria>.
- Pérez Orozco, A. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Traficantes de sueños.
- Pérez de Mendiguren, J. C. (2015). *Sobre el concepto de economía social y solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina*. Universidad del País Vasco. <https://www.redalyc.org/pdf/866/86641407006.pdf>.
- Razavi, S. (2007). *The Political and Social Economy of Care in a Development Context: Conceptual Issues, research questions and policy options*. Génova: UNRISD. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/47163>.
- Rodríguez-Antón, J. M., Alonso-Almeida, M. del M., Rubio-Andrada, L. y Celemín Pedroche, M. S. (2016). La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (88) 258-283.
- Scholz, T. (2016). *Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa corporativa*. Publicaciones Dimmons. http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_PreF_DP.pdf.
- Slee, T. (2016). *Lo tuyo es mio: Contra la economía colaborativa*. Taurus.
- Suárez Corujo, B. (2018). La gran transición: la economía de plataformas digitales y su proyección en el ámbito laboral y de la seguridad social. *Temas laborales*, (141), 37-66.

- Touriño Peña, A. (2016). La economía colaborativa desde la óptica de la competencia desleal. Análisis de los autos de medidas cautelares dictados en los caos de Uber, BlaBlaCar y Cabify. *Actualidad Civil*, (4), 1-16.
- Trojansky, A. (2020). *European Economic and Social Committee. Report Towards the "Uber-isation" of Care? Platform work in the sector of long-term home care and its implications for workers' rights.* <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/ge-02-20-092-en-n.pdf>.
- Ubieto, G. (2023). *El TSJC condena a la extinta Joyners por emplear a 104 cuidadoras como falsas autónomas.* *El Periódico*. 20 JUL 2023. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20230720/joyners-condena-tsjc-cuidadoras-falsos-autonomos-90108651>.
- Vázquez Ruano, T. (2017). Economía colaborativa y el transporte de personas. *CIRIEC-España, Revista Jurídica*, (31), 325-358.
- Vicente, A., Parra, M. C. y Flores, M. P. (2017). ¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social? *Sphera Publica*, 1 (17), 64-80.
- Villalba Sánchez, A. (2021). Las cooperativas de trabajo asociado en la economía de plataformas. *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, (38), 93-125. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.38.20794.