

CONTINGUTS



Tractem els principals elements d'un model de negoci i introduïm un marc per als models de sostenibilitat procomuns que alinea les polítiques de compartir el coneixement i la governança amb la producció col·laborativa p2p i els ingressos. Apliquem aquest marc al cooperativisme de plataforma.

CONCEPTES CLAU



- Estratègia d'ingressos
- Producció col·laborativa p2p
- Model de viabilitat
- Model de sostenibilitat en obert

Models de sostenibilitat



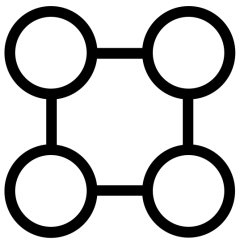
Un model de sostenibilitat és una definició modelitzada de com funciona o es proposa que funcioni un projecte. Són elements clau la *proposta de valor* - productes o serveis - que es fa, per a quins *perfils d'usuari*, com es *generen ingressos*, el *model organitzatiu* i de *finançament*, etc.

Parlem de model de sostenibilitat perquè entenem que es genera una **economia orientada a la sostenibilitat del projecte**. En el món actual dominen models de negoci majoritàriament enfocats a la maximització de beneficis privats però no tots els projectes econòmics segueixen aquesta lògica. Hi ha models que generen valor i beneficis però s'han definit com una entitat sense afany de lucre, com per exemple la cooperativa d'energia renovable Som Energia. També n'hi ha que generen valor, però no és valor monetari (*valor d'intercanvi*), el valor es genera en forma de *valor d'ús*, per exemple una enciclopèdia com la Viquipèdia. I n'hi ha d'altres que no tenen cap font d'ingrés, però generen un valor d'ús pels seus participants, com per exemple el projecte Citybik.es. "Negoci" és una paraula que pot confondre en aquests contextos, el terme "model de sostenibilitat" és més adient, perquè es tracta de buscar **un model que permeti realitzar l'activitat del projecte i sigui sostenible en el temps per a les persones que hi participen**.

Models de sostenibilitat de software lliure

L'equip de Rhishab Ghosh, amb el projecte FLOSS (FLOSS es refereix a les sigles en anglès de Free Libre Open Source Software), van ser els primers (2001) a estudiar amb profunditat models de sostenibilitat (ells n'hi deien de negoci) en el camp del programari lliure. Els models observats inclouen:

- venda de serveis professionals, com formació, consultoria o desenvolupament a mida;
- desenvolupament per *bounties* (recompenses);
- donacions voluntàries
- venda de *merchandise* (productes secundaris identificats amb el mateix nom o marca);
- venda de certificats o llicències d'ús de la marca;



- *Software-as-a-Service (SaaS)* o *Platform-as-a-Service* (on s'ofereix amb contraprestació econòmica o amb anuncis un servei allotjat del programari per qui es vol estalviar instal·lar-lo al seu servidor);
- aportacions públiques (subvencions) o privades per projecte;
- models de *pre-order* / *crowdfunding* / *reverse-bounty* (pre-comanda / microfinançament / recompensa inversa);
- software amb anuncis (freqüent en apps mòbil);
- *open core* (la venda d'extensions d'aplicacions opcionals privatives que complementen un nucli lliure);
- *dual licensing* (vendre sota llicències privatives i a la vegada compartir sota llicències lliures);
- alliberament del codi al final del cicle de vida (per exemple, el software 3D Blender es va alliberar quan l'empresa volia tancar i va començar una nova etapa lliure).



Models de sostenibilitat en obert

Des del 2001 Creative Commons va començar a oferir un conjunt senzill i pràctic de llicències genèriques que van des de la completament lliure i permissiva (CC BY), passant per la copyleft (CC BY-SA), fins a la no-lliure amb restriccions per a l'ús comercial (CC NC) o la creació d'obres derivades (CC ND). Les llicències Creative Commons es consideren "llicències obertes" perquè "obren" el paradigma del "tots els drets reservats" a tothom per fer ús i còpies; oferint totes o algunes de les quatre llibertats (*freedomdefined.org*).

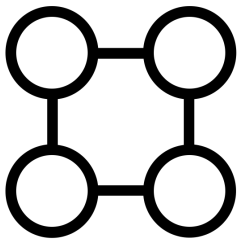
Els models de sostenibilitat en obert són aquells models que animen a compartir el coneixement sota llicències obertes, des de les lliures fins a les que es reserven alguns drets.

Paul Stacey i Sarah Pearson van treballar amb Creative Commons per publicar un llibre electrònic al respecte finançat amb *crowdfunding* el 2015: "Made With Creative Commons – Open Business Models". Van definir les següents cinc estratègies per obtenir ingressos:

- **Mètode 1: Digital a físic** (per exemple venda d'un producte basat en maquinari lliure o disseny obert);
- **Mètode 2: Connectar directament** (per exemple per estratègies de donacions o crowdfunding);
- **Mètode 3: Matchmaking** (per exemple comissions sobre transaccions en una plataforma on es casa l'oferta amb la demanda);
- **Mètode 4: Serveis de valor afegit** (tot tipus de serveis, com els del programari lliure, o la interpretació d'obres culturals en teatre o concerts);
- **Mètode 5: Membres** (per exemple, quotes d'una associació).

En els casos estudiats, observem que és típic que els projectes combinin diferents mètodes.





Però ahora observem que un model de negoci va més enllà dels ingressos i l'ús de llicències per compartir el coneixement. Seguint Alexander Osterwalder, un model de negoci "descriu la racional de com una organització crea, entrega i captura valor en contextos econòmics, socials, culturals i altres," [Osterwalder, 2010]. Vegem quins altres eixos completen un model de sostenibilitat del procomú.



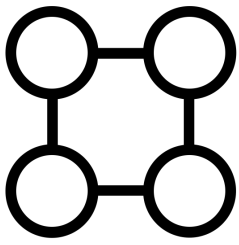
Producció col·laborativa entre iguals

El **professor Yochai Benkler**, del Harvard Law School (EEUU), va encunyar (Benkler 2002) el terme "**producció entre iguals d'un procomú**" (en anglès: "Commons-Based Peer Production", CBPP), que descriu un nou model de producció socioeconòmic on un gran nombre de persones col·labora de forma voluntària, habitualment a Internet. Aquest tipus de projectes acostuma a tenir estructures menys rígides i jeràrquiques que aquells basats en models de negoci convencionals. Sovint -però no sempre- aquests projectes funcionen sense una necessitat de compensació financera a les persones contribuïdores. Benkler distingeix tres models de producció econòmica:

- **Intrafirma o producció interna:** personal remunerat dins d'una organització que en realitza la producció -habitualment sota una estructura jeràrquica;
- **Producció en el mercat:** es compra un producte o servei en el mercat;
- **Producció entre iguals (p2p):** els *peers* (iguals) participen per voluntat pròpia en la producció d'un bé o servei.

Benkler va acabar definint la producció entre iguals (*peer production*, sintetitzat amb l'acrònim "p2p") després d'anys d'estudi de diverses comunitats d'Internet: com la blogosfera va canviar el paisatge dels mitjans de comunicació; com milers de persones compartien voluntàriament la capacitat de computació que els sobrava dels seus ordinadors al projecte de recerca SETI@home; com voluntaris produïen el sistema operatiu GNU/Linux i després la Viquipèdia. **Quan el recurs resultant (de la producció p2p) es pot considerar un procomú (digital), es pot parlar de "commons-based peer production", o producció entre iguals d'un recurs comunal.** Aquest model de producció ha generat sistemes productius alternatius als models convencionals i es pot considerar un "tercer mode de producció", com l'anomena Michel Bauwens (Bauwens 2006). Ho podem apreciar en moltes comunitats d'Internet.

Amb el projecte europeu de recerca P2Pvalue es van investigar 300 comunitats online en diferents categories i sectors amb uns 150 indicadors i variables per comparar el seu funcionament i el fenomen en si. Es van estudiar eines de plataforma per facilitar la comunitat, els règims de propietat i els models de governança, ingressos, llicències, etc. En la llista de recursos al final d'aquest document hi ha l'enllaç al Directori P2Pvalue amb els detalls de cada cas estudiat.



Un marc d'anàlisi de models de sostenibilitat procomuns

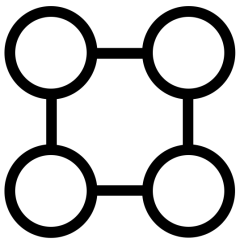


Tots aquests estudis i informes ens han ajudat a definir un marc d'anàlisi de models de sostenibilitat en obert o procomuns, per identificar perquè i com un projecte pot arribar a ser sostenible. En determinats casos el fet de tenir un model sense compensació econòmica pot fer sostenible un projecte donat que es depèn poc de recursos monetaris per sostenir l'operació. En altres casos, el model contempla la generació d'ingressos per poder pagar als treballadors (assalariats, autònoms, cooperativistes o contractats externs) que mantenen el nucli de l'operació. En tots els casos sembla existir un **fràgil equilibri entre les motivacions dels diferents participants**: el repte sembla residir en la maximització de la motivació d'un grup suficientment gran i divers de persones que contribueixen (de forma p2p) a parts importants del projecte amb una política alineada de compartir el coneixement i la governança.

Hem assajat aquest marc d'anàlisi de models de sostenibilitat en obert i en clau procomú en diferents tallers i programes com La Comunicadora i en col·laboració amb entitats i expertes de l'economia social i solidària i del procomú.

Quan analitzem projectes oberts amb un **model de sostenibilitat procomú** i un component digital per facilitar la comunitat podem distingir els següents **pilars**:

1. Al centre tenim el **procomú**: un recurs gestionat per un grup de persones que produeix un determinat bé o servei, i que s'articulen mitjançant mecanismes, eines i normes que permeten regular el funcionament de la **comunitat**. La comunitat la configuren individus amb perfils i rols diferents: usuàries/consumidores, impulsores, col·laboradores, sòcies. A la vegada que participen en la co-creació del projecte a través de certes eines i metodologies, també en són la raó de ser, en especial metodologies de *design thinking* i "disseny centrat a l'usuari".
2. **Polítiques de compartir el coneixement**: especialment del coneixement explícit, en forma de programari, dissenys, documentació, continguts, dades, etc. Per considerar-lo un projecte col·laboratiu i en obert, com a mínim cal donar la llibertat per compartir i per modificar el coneixement generat (obrir els drets d'explotació, comunicació i transformació de l'obra). A la pràctica aquestes polítiques cobreixen almenys tres elements: a) la llicència pública que dona aquests permisos o drets a la comunitat; b) el codi font dels objectes per poder modificar-los de forma efectiva i c) l'ús de formats d'estàndards oberts que permeten la interoperabilitat entre sistemes i objectes.
3. **Línies d'ingressos i de captació de recursos**: fonts d'ingressos no centrats en l'exclusivitat, compatible amb el punt anterior. Es pot combinar ingressos monetaris amb la donació d'altres recursos.
4. **Modes de producció**: la producció entre iguals (p2p), que es refereix a una producció col·laborativa, és la base de l'economia col·laborativa. Altres modes de producció més convencionals són la producció interna, dins de l'organització, i la compra al mercat. La intercooperació constitueix un quart mode de producció. Es refereix a la generació de



Lògiques de treball cooperatives entre organitzacions (no només entre cooperatives formalment constituïdes) en oposició a les lògiques competitives del lliure mercat. Així, s'apunta que la intercooperació és crear llaços en xarxa per construir mercat social més enllà de la relació estricta entre client i proveïdor. És a dir, no es tracta solament d'una col·laboració sinó d'un procés de construcció conjunta de relacions econòmiques cooperatives des d'una perspectiva de transformació social.



5. **Models de governança:** engloba des de la tipologia d'entitat legal a la presa de decisions, la política d'afiliació i com es distribueix el valor.

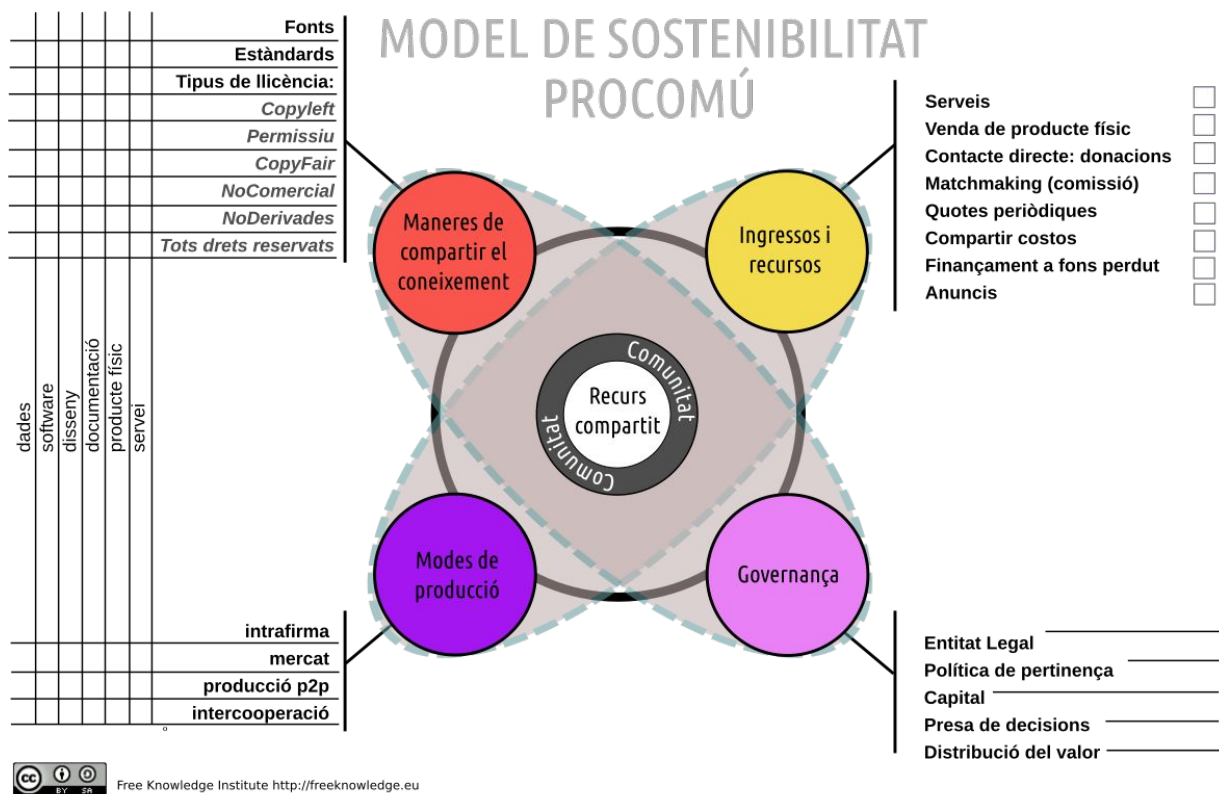
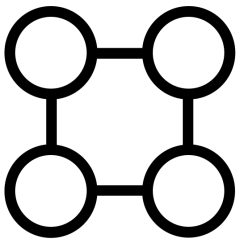


Figura 1. Marc d'anàlisi de models de negoci en obert i procomuns.

Dos elements addicionals es relacionen especialment amb l'exterior:

- Les relacions (i tensions) amb el **marc regulador**: com influeixen i impulsen el creixement del projecte i el seu ecosistema (els canvis en) les regulacions locals, nacionals i internacionals.
- L'**avaluació d'impacte** enllaça amb la definició d'indicadors de valor i impacte, metodologies i fulls de ruta cap a un major impacte.

El tipus de projectes que analitzem s'acostumen a caracteritzar per tenir una visió de transformació social i per ser definits per la seva missió. Amb això es diferencien d'empreses convencionals que venen productes i/o serveis amb l'únic objectiu de maximitzar el seu benefici.



Els projectes procomuns també busquen la seva viabilitat econòmica, i ho fan primordialment per impulsar la seva **missió d'afrontar reptes socials a través del compartir**.



El benefici que poden obtenir està subordinat a la missió. Això permet que hi hagi un nucli dur que porta el projecte perquè en comparteix la missió, i pot voler contribuir-hi aportant recursos només per assegurar-se que el projecte existeix, sense rebre'n un benefici econòmic directe.

MODEL DE SOSTENIBILITAT PROCOMÚ

	Fonts
	Estàndards
	Tipus de llicència:
	<i>Copyleft</i>
	<i>Permissiu</i>
	<i>CopyFair</i>
	<i>NoComercial</i>
	<i>NoDerivades</i>
	<i>Tots drets reservats</i>

Descriu breument: missió, proposta de valor, què es comparteix, qui forma la comunitat

Nom del projecte _____

Data i equip _____

dades	
software	
disseny	
documentació	
producte físic	
servei	

Serveis

Venda de producte físic

Contacte directe: donacions

Matchmaking (comissió)

Quotes periòdiques

Compartir costos

Finançament a fons perdut

Anuncis

Coop de treball

Coop consumidors i usuaris

Coop de serveis

Coop d'habitatge

Associació

Federació

Coop de 2on grau

Coop sense afany lucre

Coop iniciativa social

Cooperativa integral

	intrafirma
	mercat social
	producció p2p
	intercooperació

Entitat Legal _____

Política de pertinença _____

Capital _____

Presca de decisions _____

Distribució del valor _____

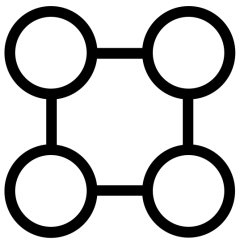


Free Knowledge Institute <http://freeknowledge.eu>

Figura 2. Canvas d'anàlisi de casos de models de sostenibilitat en obert i procomuns.

Podem pensar que el coneixement compartit podria ser utilitzat per competidors per tal de replicar i competir contra el projecte original, i considerar-ho com una potencial amenaça pel projecte. A la vegada **aquest aspecte de replicabilitat exigeix dels impulsors del projecte mantenir-se fidels a la missió i fer cas de les necessitats de la seva comunitat**. Aquesta lògica condiona la governança i, en definitiva, si tots els pilars estan ben alineats fa créixer la motivació dels potencials contribuïdors a contribuir amb la seva feina o amb altres recursos al bé comunal que s'està construint o mantenint.





En el projecte europeu de recerca *Digital DIY*, sobre el fenomen tecnosocial del “Fes-ho tu mateix” digital, vam articular i fer servir aquest marc d’anàlisi per estudiar 14 casos del món del maquinari lliure (*Open Source Hardware*), disseny obert (*Open Design*) i xarxes de telecomunicacions comunitàries i de l’Internet de les coses (*Internet of Things*, IoT).



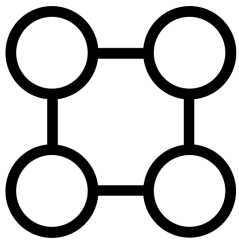
Molts projectes tenen una varietat d’elements i segons quins siguin, tindran regulacions i enfocaments diferents. Cada projecte haurà de definir les seves condicions i models de producció, que seran diferent segons es generi o utilitzi programari, documentació, dissenys artístics i industrials, dades o marques. Dos exemples:

El cas de **ShareTribe.com**, una plataforma de programari lliure que permet crear un marketplace p2p, mostra com es pot configurar un web per la comunitat i començar a funcionar. Serveix per facilitar vendes, lloguers i reserves de béns físics, permet crear transaccions i retenir un percentatge de comissió. S’ofereix com un servei allotjat (Platform-as-a-Service) i com a programari lliure que es pot instal·lar en un servidor propi. ShareTribe disposa d’una acadèmia online on es pot aprendre com perfeccionar un model.

The Things Network és una comunitat que va començar a Amsterdam l’estiu del 2015 per construir col·lectivament una xarxa de telecomunicacions per connectar sensors. El projecte es basa en un manifest que defineix la missió i els valors fonamentals, entre d’altres que es preserva la privacitat i es pot connectar de forma anònima (l’accés és gratuït) i totes les capes tecnològiques estan basades en programari lliure. La missió ha sigut ràpidament compartida i actualment hi ha més de 500 ciutats amb una comunitat local. És un entorn on es comparteixen innovacions en dissenys de sensors i casos d’ús de l’Internet de les coses. Els fundadors han guanyat una reputació internacional, el qual els permet accedir a projectes remunerats de valor afegit. Diferents comunitats locals busquen la seva manera per compartir les despeses. A Barcelona entitats socials, espais maker i actors del sector IoT contribueixen, aportant temps i/o recursos per apadrinar un receptor que doni cobertura al seu barri. <https://www.thethingsnetwork.org/>

Repàs dels pilars del model de sostenibilitat

En els projectes P2Pvalue, Digital DIY i La Comunicadora hem revisat molts models de sostenibilitat de l’entorn de l’economia col·laborativa i de les plataformes digitals procomuns. A continuació intentem resumir el funcionament i la lògica de cada pilar del model per orientar l’anàlisi d’altres casos i la creació de nous models.



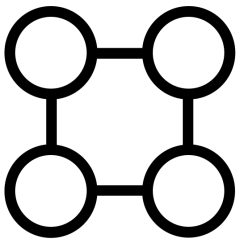
1. El procomú, les regles i la comunitat co-creadora



El recurs procomú al centre del model està gestionat per un grup de persones que produeix un determinat bé o servei, i que s'articulen mitjançant mecanismes, eines i normes que permeten regular el funcionament de la **comunitat**. La comunitat la configuren individus amb perfils i rols diferents: usuàries/consumidores, col·laboradores o sòcies i impulsores. A la vegada que participen en la co-creació del projecte a través de certes eines i metodologies, també en són la raó de ser, en especial metodologies de *design thinking* i "disseny centrat en l'usuari" (en anglès, *User Centred Design*), metodologies *agile* i *lean startup*.

Apuntem aquí alguns aspectes clau:

- El *Business Model Generation* ha impulsat l'ús d'un *canvas* ("llenç" en català) per definir un model de sostenibilitat per a diferents projectes i ha generat nous *canvas* inspirats en aquest. Els aspectes principals inclouen:
 - Socis, activitats i recursos principals
 - Proposicions de valor
 - Relacions amb el client/usuari final, canals, segments
 - Estructura de costos, línies d'ingressos
- Altres derivacions com *MySBM Social Business Model Canvas*, *Wotify* i *Community Canvas* han afegit aspectes d'iniciatives basades en una missió compartida, social i comunitària, com:
 - Missió o repte social, valors compartits
 - Competències clau de l'equip, identificar les que falten
 - Catalitzador, governança
 - Normes, regles i límits de la comunitat
 - Impactes, socials, ambientals, territorials o culturals; dades obertes
 - Les mètriques que defineixen l'èxit per la comunitat
- Hem de tenir clars els perfils d'usuari per poder articular a quines persones s'enfoca la nostra proposta de valor;
- Podem definir escenaris per prioritzar les que podem aconseguir més fàcil i ràpidament;
- El *Lean startup* es basa a prioritzar aquests escenaris al voltant del servei o producte mínim viable, o la "comunitat mínima viable";
- Cal definir un mapa de relacions entre els diferents perfils i possibles aliats. Grups que volem incloure: 1) el grup impulsor o motor, 2) contribuïdores, que col·laboren i contribueixen de tant en tant i 3) les usuàries finals. Sabem de les comunitats procommons digitals que en les comunitats establertes sovint s'observa una distribució de 1% - 9% - 90% entre els participants d'aquests grups.
- Podem començar amb hipòtesis sobre les necessitats de les usuàries però per construir una base sòlida cal comprovar-les. Convidem les usuàries dels diferents perfils a participar en els processos de co-creació i podem fer enquestes per conèixer les seves necessitats reals i, a la vegada, les convidem a formar part del procés i la comunitat.



2. Polítiques de compartir el coneixement



La replicabilitat que permet el fet de compartir el coneixement és un element de pressió i garantia del model i les bones pràctiques de governança, els mecanismes de participació i presa de decisions.

Molts dels casos que hem estudiat apliquen una política de compartir el coneixement de forma oberta o lliure, amb llicències públiques basades en els drets d'autor dels participants. Això podria suposar l'amenaça que algun competidor pogués replicar les obres o, fins i tot, el projecte sencer, però a la vegada es pot considerar un punt fort, perquè els membres de la comunitat es poden sentir més motivats a contribuir voluntàriament sabent que ningú aconsegueix poders exclusius sobre les seves contribucions.

Quan el procés, les eines i resultats de la comunitat estan ben documentats i sota llicències lliures, es pot aconseguir que tothom tingui els mateixos drets. I si es donés el cas que els impulsors del projecte no fessin cas a una part suficient important de la comunitat, aquesta es pot organitzar per crear un *fork*, o bifurcació del projecte. Això vol dir generar una rèplica del projecte sota un nou nom. En general, les comunitats s'esforcen a evitar aquestes bifurcacions perquè divideix la comunitat en dues parts, i per tant pot fraccionar l'equip i les persones contribuïdores. El simple fet de poder fer un *fork* fa que els impulsors s'ho pensin dues vegades i és una manera de mantenir honestos els líders i els obliga a fer cas a la seva comunitat.

Fork: bifurcació/rèplica

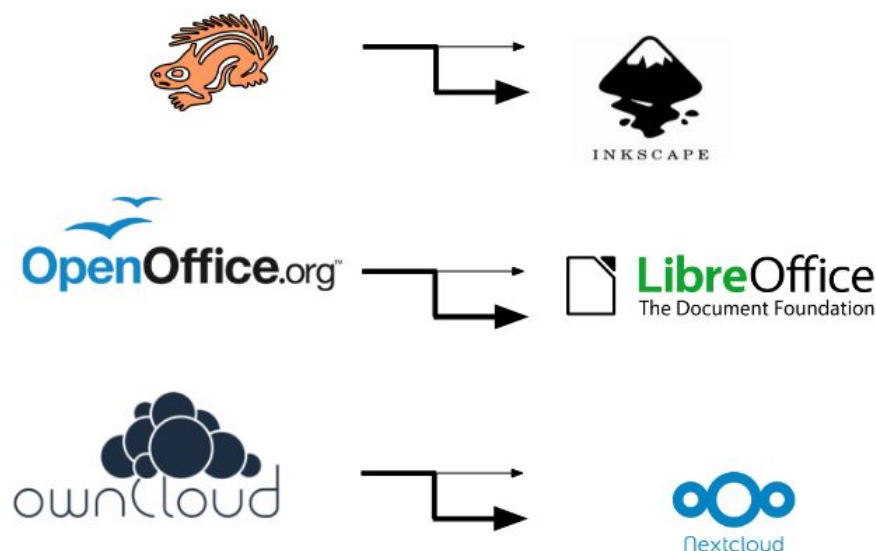
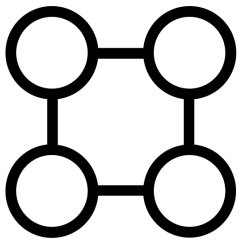


Figura 3. Exemples de programari lliure on hi ha hagut un fork



3. Estratègies d'ingressos

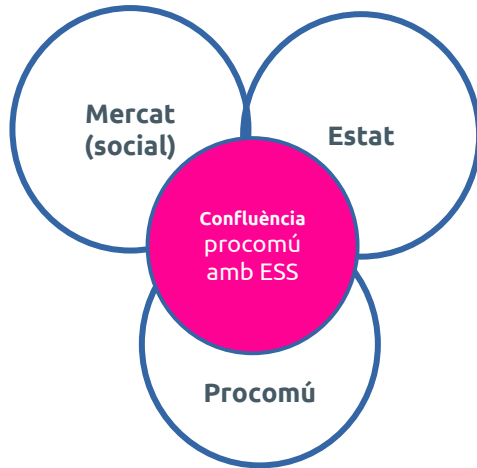


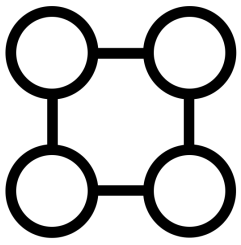
Figura 4.

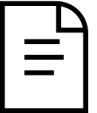
Dividim els models de sostenibilitat en dos grups: els que tenen transaccions mercantils i els que no en tenen (o no en el seu nucli de generació de valor), i es basen purament en les contribucions voluntàries. Podem entendre l'economia social i solidària com una estratègia per socialitzar el mercat. **El tercer model de generar valor - el procomú** - té un nucli de generació de valor basat en la contribució voluntària dels seus membres. "Voluntària" vol dir que els actes són realitzats per voluntat pròpia, independentment de l'existència de compensacions econòmiques directes o indirectes. Podem entendre el Cooperativisme de plataforma com una combinació dels dos moviments i que, per tant, busca una estratègia que combina el mercat socialitzat amb el de contribucions voluntàries del procomú, com s'il·lustra en la figura 4.



Principals classificacions o mètodes de generar ingressos.

1. **Serveis de valor afegit.** Serveis que poden incloure formació, consultoria, desenvolupament a mida, hospedatge de programari (lliure), certificació, garanties de servei o de producte.
2. **Venda de productes físics.** La comunitat comparteix el coneixement de forma lliure, en dissenys oberts o maquinari lliure, però també pot vendre un producte acabat o en forma de *kit* a persones que no ho volen o no ho poden fer per si mateixes. També es pot vendre *merchandise*.
3. **Contacte directe.** Les comunitats online apropen els autors i productors al seu públic, es dona un efecte de desintermediació que genera noves possibilitats relacionals. Les usuàries finals o el públic pot gaudir de l'experiència o la sola existència del projecte i fer donacions. Les campanyes de donacions i de *crowdfunding* (micromecenatge) en són un bon exemple. Per la realització d'un primer producte es pot involucrar la comunitat i fer pre-venda per cobrir part de les despeses de l'I+D.
4. **Matchmaking.** Es refereix a entorns o plataformes on es casa l'oferta amb la demanda. Si hi ha una transacció monetària centralitzada, és habitual cobrar una comissió.
5. **Quotes periòdiques.** És el mètode per excel·lència de les associacions: cobrar una quota anual o amb una altra periodicitat.
6. **Compartir costos.** Hi ha projectes procomuns que registren els costos i usos que es fan dels recursos comuns i funcionen amb un règim de compensacions, per tal d'aconseguir justícia social entre les persones contribuïdores i consumidores dels productes/serveis/activitats que s'ofereixen. La xarxa de telecomunicacions comunitària Guifi.net n'és un exemple. Els proveïdors, que funcionen sobre la infraestructura comunitària, inverteixen en el seu manteniment i venen serveis a altres membres. A finals d'any compensen les seves contribucions i els consums dels seus clients via la Fundació guifi.net.



7. **Finançament a fons perdut, públic o privat.** Ajudes públiques, subvencions i projectes finançats per l'administració pública o de forma privada per facilitar la producció de parts de projectes del procomú i contribuir a fer-los viables. 

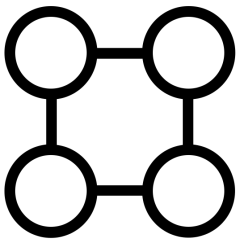
8. **Anuncis.** Plataformes on es pot pagar per destacar una notícia o visionar un anunci, com per exemple Wikitravel.org

Després d'observar molts casos diferents podem concloure que la majoria combina varies estratègies d'ingressos. La lògica col·laborativa fa baixar els costos monetaris pel projecte i per tant, la tensió generada entorn la cerca d'ingressos, en el pla de viabilitat. Les persones es veuen motivades a participar en la comunitat i contribuir amb feina p2p i en les estratègies de donacions, especialment quan els eixos estan ben alineats: quan la política de compartir el coneixement i el model de governança s'adeqüen a la visió i els valors compartits de la comunitat.

4. Mode de producció

Els diferents elements que analitzem -software, dissenys, documentació, dades, producte físic, serveis- es poden produir de diverses formes i sota diverses relacions:

- **Intrafirma, inhouse:** es produeix dins d'una empresa, habitualment sota un contracte laboral i sovint amb una estructura jeràrquica;
- **Mercat:** es contracta o compra en el mercat; si és via una entitat de l'economia social i solidària, seria el mercat social, però segueix basant-se en transaccions comercials, d'intercanvi monetari;
- **Producció p2p:** les persones produeixen per voluntat pròpia i contribueixen a la comunitat amb allò que produeixen, en principi sense remuneració directa. Es pot donar, però, la combinació amb compensacions monetàries. Per exemple un desenvolupador de programari contribueix amb el seu codi a la comunitat de programari lliure i a la vegada un client el contracta i paga per instal·lar, adaptar, estendre o desenvolupar, a mida, sobre el mateix codi. Aquesta última part es fa sota un contracte mercantil o laboral.
- **Intercooperació.** Dins del món cooperatiu es produeix en forma d'aliances on es poden veure combinacions de la producció mercantil amb la producció entre iguals. Aquest quart model ha estat poc estudiat pels economistes.
- **Intercanvi mercantil vs. contribucions voluntàries** Podem distingir plataformes on hi ha transacció econòmica en els serveis o productes que es generen i d'altres que no són transaccionals però es basen en contribucions voluntàries. La transacció econòmica situa l'activitat en el mercat i fa que siguin d'obligatori compliment les regulacions pertinents. La contribució voluntària no situa, necessàriament, la transacció en el mateix marc regulador. En aquest sentit és molt diferent una plataforma de *Couchsurfing*, on pots ser membre i pagar una quota periòdica i fer donacions, d'un AirBnB, que cobra les transaccions que els seus membres fan via la plataforma. Podem entendre que el primer cas se situa al marge de les regulacions de turisme, mentre que el segon s'ha de regir per regulacions de turisme i fiscals.



5. Model de governança

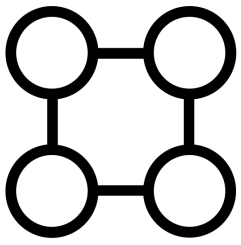


La manera com es governa una comunitat procomú sovint es basa en regles complexes. Especialment perquè es fonamenta en les idiosincràsies de les relacions humanes i no només en les transaccions monetàries, aquesta governança pot ser complexa. Ens interessa observar aspectes clau com els següents:

- **Entitat legal:** la forma societària escollida ja diu molt sobre la possible participació en la governança; hi ha formes societàries democràtiques i altres que no ho són. També determinen la distribució del valor i la participació o no dels destinataris del projecte en la presa de decisions.
- **Política d'afiliació:** com es pot passar a ser membre de la comunitat/entitat?
- **Capital:** com és finançat el capital? Hi ha molts inversors petits, o pocs de grans, quins compromisos de retorn i rendibilitat hi ha i com afecten el projecte? Quina relació hi ha entre capital, treball i consum en la distribució del valor?
- **Presa de decisions:** com es prenen les decisions? Hi ha sistemes online, quan i com s'organitzen assemblees o reunions d'accionistes, de la junta o el consell rector?
- **Distribució del valor:** el valor que es genera com a comunitat, com es distribueix? En els darrers anys, hi ha diferents projectes que innoven en aquest aspecte, com per exemple el moviment de l'*Open Value Accounting* de projectes com Sensorica, on les persones contribuïdores reben una fracció dels ingressos que genera el projecte basat en el registre de totes les contribucions passades.

Conclusions

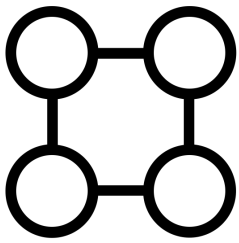
- La **producció entre iguals, p2p**, pot **accelerar la innovació** en la comunitat i al mateix temps fer baixar els costos monetaris d'un projecte en comparació als models convencionals de producció intrafirma, *inhouse* o la contractació de la innovació en el mercat. La baixada de costos redueix la necessitat d'ingressos per fer sostenible el projecte. Aquesta la lògica fa possible un model de sostenibilitat en obert, però és crucial que els interessos dels diferents participants (potencials) de la comunitat estiguin alineats per tancar el cercle.
- Els projectes més clarament del procomú es basen, no en la mercantilització del valor, sinó en la **contribució voluntària**, de cadascú segons les seves possibilitats i necessitats; obtenint una compensació per l'ús del procomú col·lectivament generat o simplement la satisfacció per haver-hi contribuït. Sobre un projecte comunitari en clau procomú es poden articular **serveis comercials**. El nucli pot ser no-comercial i no-transaccional, però es poden oferir serveis de producció d'un producte físic (en comunitats de maquinari lliure/disseny obert), de



garantia de servei (per exemple, en el cas de Guifi.net) o en general de formació, consultoria i desenvolupament a mida.



- **El procomú és replicable i reutilitzable:** els projectes en clau procomú es fixen a reutilitzar altres procomuns (digitals) i components estandarditzats disponibles en el mercat. Així es generen ecosistemes de mútua interdependència o s'evita reinventar la roda i cuidar juntes del manteniment d'un recurs reutilitzat. Per exemple moltes impressores 3D fan servir Arduino i diverses biblioteques de programari lliure.
- **El procomú pot ser fràgil però també maximitza la disponibilitat futura.** Tot i el seu valor social cal reconèixer que els projectes comunals poden tenir la seva fragilitat. Un recurs comunal requereix una atenció continuada per fer manteniment, cures. Una comunitat pot deixar d'existir o migrar cap a un altre projecte. Aquests riscos també passen amb models de negoci convencionals, on un tancament d'empresa pot deixar sense servei tota una comunitat. Les comunitats procomuns en aquest sentit ofereixen més garanties, perquè sempre es poden reiniciar o replicar sense permisos especials.
- El creixement d'una comunitat procomú, si està ben dissenyada, pot escalar de forma descentralitzada i pot impactar el marc regulador. Per exemple, Arduino i la impressora 3D RepRap s'han replicat milions de vegades arreu del món, la qual cosa ha fet baixar el cost unitari d'aquests productes en el mercat. Es pot argumentar que el RepRap ha obert la finestra de la imaginació d'un món on tothom pot tenir accés a una impressora 3D. Aquest fet està tenint **impacte en les regulacions** del sector de la impressió 3D. En altres sectors es pot dissenyar una **estratègia de transició** per arribar a tenir l'impacte desitjat.
- El model de sostenibilitat del procomú, i els cinc pilars, pot servir de guia per construir projectes de **cooperativisme de plataforma** que siguin **oberts**. On a més de la governança compartida i la propietat compartida (Scholz) també s'hi contempli l'accés obert al coneixement generat pels projectes (Benkler).



Taller Cooperativisme de Plataforma

Models de Sostenibilitat

Autoria: Wouter Tebbens

Versió 1.0

Contribucions: David Gómez, Mònica Garriga, Thais Lloret



EN RESUM



Hem repassat els principals eixos d'un model de sostenibilitat en obert i l'hem aplicat al cooperativisme de plataforma: el recurs comú i la comunitat en el centre, les polítiques de compartir el coneixement -sota llicències lliures i obertes-, una producció col·laborativa p2p basada en contribucions voluntàries i complementada amb transaccions mercantils (i laborals) per facilitar un model d'ingressos que faci sostenible el projecte. L'estudi de centenars de casos apunta que l'eix de compartir coneixement i governança ha d'estar alineat amb l'eix econòmic, per maximitzar la participació al voltant d'un projecte orientat a una missió amb valors compartits, també en el cas del cooperativisme de plataforma, obert.

RECURSOS ÚTILS



Títol i accés

Utilitat?

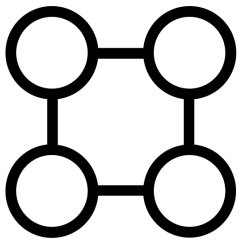
* ** ***

Wouter Tebbens, Free Knowledge Institute (2017). D6.3 Legal Practices of Digital DIY Hardware Technologies, informe per la Comissió Europea
<http://www.didiy.eu/public/deliverables/didiy-d6.3.pdf>

Yochai Benkler (2006). The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom, Yale University Press.
http://benkler.org/Benkler_Wealth_Of_Networks.pdf

Paul Stacey, Sarah Pearson (2013). What is an Open Business Model and How Can You Generate Revenue?
<https://medium.com/made-with-creative-commons/what-is-an-open-business-model-and-how-can-you-generate-revenue-5854d2659b15>





EXEMPLE DESTACAT #1 Stocksy United

<https://www.stocksy.com/>



Cooperativa creada l'any 2013 amb seu a Victoria (Canadà) que ven drets de reproducció i ús de fotografies d'alta qualitat mitjançant una plataforma digital. Entre els seus valors destaquen la integritat creativa, el repartiment just dels beneficis, la copropietat, on totes les veus tenen dret a ser escoltades.

El seu **model de governança** parteix de la forma jurídica cooperativa (canadenca), constituïda per tres tipus de sòcies: grup fundador i assessores (5%), treballadores (5%) i artistes (90%) que proveeixen les fotografies. Inicialment es va constituir amb 6 fundadores i a principis de 2018 tenia 50 treballadores.

En relació a la **producció**, els artistes reben el 50% de la compra de la llicència estàndard per reutilitzar, però no revendre; o el 75% per la llicència ampliada, per reutilitzar i per revendre. Cada membre de la cooperativa té un títol (o acció) de l'empresa.

Ingressos i recursos:

El 2015: va guanyar 7,9 milions de dòlars en vendes (de llicències de les fotos),

El 2016 va tenir ingressos de 10,7 milions de dòlars.

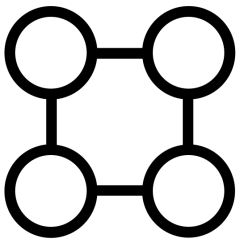
Entre 2013 i 2017 Stocksy ha pagat uns 20 milions als artistes contribuïdors.

En quant a la **política de compartir coneixement**, comparteixen l'experiència i el coneixement adquirit en el desenvolupament del projecte, però ni la seva plataforma, ni els continguts, ni les metodologies que segueixen són replicables. S'entén que els continguts no es comparteixen sota llicències lliures perquè es tracta de fotografies, o sigui obres d'art, hi ha però moltes formes, també més obertes i replicables, de fer-ho.

El considerem un exemple de cooperativisme de plataforma, però no és un model de cooperativisme obert.

Què et sembla? _____





EXEMPLE DESTACAT #2 Fairmondo

<https://www.fairmondo.de>



Nascuda l'any 2012 a Alemanya, va ser concebuda com un marketplace que promou el consum responsable i el comerç just. És una plataforma oberta a tothom per comprar i vendre, una alternativa en forma de cooperativa a plataformes com Amazon i Ebay.

Model de governança: És una cooperativa amb unes 2000 persones sòcies que han dipositat un capital social mínim de 10 € per sòcia. Els membres exerceixen un control democràtic mitjançant el principi d'un membre, un vot.

Mode de producció: Els programadors de la plataforma cedeixen els seus drets sobre el codi a la cooperativa.

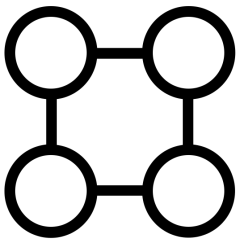
Política de compartir el coneixement: la cooperativa publica el codi sota llicència Affero GPL a GitHub.

El model d'ingressos i recursos es basa principalment en comissions sobre les vendes: 4% sobre articles "fair" i 7% sobre la resta.

La plataforma està essent replicada al Regne Unit, promoguda per Worth Cooperating, fins que comenci l'activitat com a cooperativa integral "multi-stakeholder".

Què et sembla? _____





COMPARANT MODELS



Conèixes casos oposats o ben diferents? Descriu-ho breument i comenta:

APLICACIÓ PRÀCTICA



Com es podria aplicar al teu cas? Imagina-t'ho i descriu-ho breument: _
