

El *tecno consumo* es un convexo de la economía colaborativa en función de las nuevas prácticas comunitarias. Se exploran las características y tendencias desde una experiencia de una aceleradora educativa compuesta por entidades sin fines de lucro y empresas sociales.

Analizar la economía colaborativa en función de las nuevas prácticas comunitarias es trazar un convexo entre las entidades sin fines de lucro y las empresas sociales. Un convexo se define como una curvatura. Este artículo sitúa el convexo del *tecno consumo*¹ como la parte más sobresaliente en la curvatura de la nueva realidad global impuesta por la pandemia del COVID-19. Pero ¿por qué nombrar al *tecno consumo* como un convexo? El debate es amplio. La respuesta más tenaz, desde una mirada radiográfica, es que alimenta al capitalismo de plataformas.

El abordaje crítico de que la tecnología nos permite hacer “más con menos” es un elemento importante para considerar desde esta discusión a tenor con la actividad derivada de las demandas versus las necesidades. En especial, dentro del ecosistema de las entidades sin ánimo de lucro a partir de la incertidumbre que ha causado la pandemia y las demandas ante las nuevas necesidades. Ciertos aspectos, como el consumo solidario², han emanado a partir de los cambios en las prácticas comunitarias lideradas por organizaciones sin fines de lucro y empresas sociales. Vemos las modalidades laborales que implicaron potenciar el uso y acceso digital en función del trabajo remoto versus la actividad presencial. Asimismo, el intercambio de recursos, conocimiento, bienes y acciones. Con ello la hibridación de interconexiones ha llevado a una mutación de actividades como: la venta de productos y servicios, la recaudación de fondos, los auspicios para financiar publicidad y la creación de contenidos. Todo apunta hacia la economía colaborativa anclada en el *tecno consumo*.

Economía colaborativa y practicas comunitarias

Con el fin de demostrar la interconexión entre la economía colaborativa y las prácticas comunitarias, observamos un grupo en Puerto Rico que participa en una aceleradora educativa PIVOT³ compuesta por organizaciones del tercer sector y empresas sociales. Se puntualiza en esta isla caribeña a tenor con varios factores externos que han impactado desde el 2017 la cotidianidad en corto tiempo como: el deterioro económico, el impacto sin precedentes de dos huracanes, varios eventos geomorfológicos significativos, protestas sociales que catalizaron la renuncia de un gobernante y la llegada de una pandemia mundial.

Este grupo de entidades participa en un modelo de aceleradora educativa virtual que ha sido puesto en práctica por una fundación privada creada para el desarrollo de profesionales. Está representado por un 95% de fuerza laboral femenina y LGTBQ+. Durante los pasados dos años la aceleradora PIVOT ha desarrollado un currículo educativo para propulsar la enseñanza de destrezas profesionales innovadoras que imbrican el uso de un salón virtual a un laboratorio⁴.

Según Srnicek y De Sutter (2017), la llegada de la crisis financiera del 2008 trajo con ello el crecimiento de la tecnología, la automatización y la economía colaborativa. Si bien es cierto que la mirada acerca de los laboratorios se centraba en el compartir espacios físicos, la pandemia intensificó los encuentros para espacios digitales, según lo explica Matsuura (2005) derivando ofertas educativas en grupos o cohortes de entidades participantes que promueven este tipo de modalidades. Por ello, el capitalismo de plataformas se inserta en los laboratorios a través de prácticas de producción de trabajos virtuales basado en el intercambio de relaciones, conexiones, listados de información, educación continua y residiendo todo en paralelo en bases de datos.

Un sondeo determinante del *tecno consumo*

Con el fin de conocer sobre el *tecno consumo* desde la economía colaborativa se ha administrado un sondeo a los participantes de la aceleradora para auscultar: su desempeño, incremento en conocimiento y posibles cambios y tendencias. La aplicación de métodos digitales y netnografía⁵ conforman la base científica para la revelación de los resultados. Los datos han demostrado un incremento en conocimiento acerca de la enseñanza ofrecida desde la aceleradora en términos de: modelos de cultura de datos, abordaje de la equidad y las destrezas para mejorar el uso y manejo de la comunicación digital.

La experiencia educativa ha confirmado que las plataformas como ZOOM, Microsoft Team's o Google Classroom, entre otras, se han convertido en los puentes del *tecno consumo*. La experiencia ocurre una vez haya acceso digital y la autorización de tiempo laboral consensuado por el patrono o equipo supervisor en horarios planificados.

La llegada de la crisis financiera del 2008 trajo con ello el crecimiento de la tecnología

El sondeo con veintiún preguntas cerradas administradas a diecinueve organizaciones de un total de veinte exhibió el contexto acerca de los cambios y las tendencias resultantes de la economía colaborativa. A continuación, se plasman algunos de los resultados más relevantes encontrados. Por un lado, se observa que se han producido y se evidencian transformaciones en las prácticas comunitarias. Se expone que las entidades participantes -mayormente con presupuestos limitados y poco personal- acogieron ceder tiempo laboral para que sus líderes participaran de la experiencia de la educación profesional digital. He aquí una primera característica de la economía colaborativa: el intercambio (educación versus tiempo laboral concedido). El segundo cambio observado en las prácticas comunitarias está vinculado a la promoción del *tecno consumo*, que a tenor con la situación global del COVID-19 transformó las formas de trabajar abriendo nuevos espacios al consumo digital. La educación profesional virtual, colaboraciones e intercambiar bienes y capital humano se convirtieron en la norma, creando cambios fundamentales en las prácticas comunicativas.

Por otro lado, observamos cambios en las tendencias. Algunas de las preguntas abordaban conocer si las entidades recibían servicios por intercambio. Es decir, intercambio de bienes o en la modalidad de la recaudación de fondos. También en la actividad de compra, uso de servicios y recursos necesitados. Descubrimos que un 47% identificó entre uno y dos servicios por intercambio. Otra pregunta más detallada acerca del intercambio de bienes confirma que consisten en productos y servicios de segunda mano, reciclados o reutilizados. Ambas contestaciones reafirman las tendencias del despunte de la economía colaborativa.

Por su parte, otro aspecto que se reveló como tendencia fue el del valor monetario. Las respuestas afirman que son clasificadas como en especie o género. Un 26% de las contestaciones da un valor mayor a cincuenta mil dólares estadounidenses anuales. Asimismo, otro 26% de las contestaciones aduce un valor monetario entre cinco mil a diez mil dólares. Las demás contestaciones fueron clasificadas por un valor menor a cinco mil dólares. Esta respuesta demuestra que las entidades cualifican como bienes los intercambios y le otorgan un valor monetario. Por consiguiente, existe cuantificablemente la economía colaborativa.

En términos de clasificar el intercambio de bienes basado en la cantidad de recursos humanos (individuos) que proyectan como necesarios para realizar la labor, un 69% consideró que requerirían un promedio de tres empleados a jornada completa mensual para lograrlo. Esta contestación apunta a que la tarea a realizarse, que cubre la necesidad identificada a través del intercambio de bienes, es sin duda una gestión eficaz. Una vez más se evidencia otra tendencia de la economía colaborativa respaldada por el *tecno consumo*. Es decir, la actividad económica costo efectiva anclada en la virtualidad.

Finalmente, auscultamos tras el sondeo otros procesos de consumo que son parte de la dinámica de la economía colaborativa a través del *tecno consumo*. Por ejemplo, la actividad de compra y venta de productos y servicios. Un 53% expresó que la entidad compra a través de Amazon. También un 11% de las entidades utiliza los servicios de Uber, independiente a un 5% que utiliza a Uber Eat. En el caso de los servicios de Airbnb un 11% confirmó consumirlo por su entidad. Por su parte, un 21% utiliza espacios colaborativos físicos. Además, con respecto al *tecno consumo* de estrategias de micro financiación (*crowdfunding*) el sondeo reveló que un 21% es utilizado por la entidad en la que laboran. Mientras que un 79% no lo utiliza.

No obstante, el sondeo permitió conocer que las entidades han experimentado recaudar fondos a través de acciones colectivas para el beneficio en común. Este último dato aduce que las entidades, a pesar de desconocer la agilidad que produce la micro financiación, buscan formas de recaudo en conjunto. Aclaramos que esta observación coincide con el escenario crítico en Puerto Rico a consecuencia de los factores externos -situación económica, huracanes, terremotos y pandemia-. Por consiguiente, se manifiesta otra tendencia de la economía colaborativa: la incertidumbre y con ello una reacción de múltiples acciones costo efectivas. Se demuestra que la producción, circulación y distribución es protagonista a través de la convergencia del capitalismo cognitivo, la cultura organizacional y las plataformas virtuales.

En efecto, el *tecno consumo* es un convexo según las observaciones sobre los cambios y las tendencias en las prácticas comunitarias que abonan a una economía colaborativa. Se confirma que la aceleradora educativa demuestra un espectro de cambios y tendencias desde la una economía colaborativa. Basch (2018) reafirma que la economía colaborativa es un paraguas de perspectivas alternas al *business as usual*, a la sociedad de mercado tradicional, que se relaciona con muchas otras miradas alternativas circundantes. La dinámica de la aceleradora y los resultados de este sondeo sugieren que las entidades están cobijándose bajo este paraguas.