

79 Homosapiens Económicus



SERIE  
ECO-  
NOMÍA

**TENDENCIAS  
LA ECONOMÍA  
COLABORATIVA:  
una aproximación  
analítica**

3-  
958-  
782-  
504-  
6

CARLOS ALFONSO LAVERDE RODRÍGUEZ  
JOSÉ MARCOS VERA LEYTON  
HÉCTOR ANDRÉS LÓPEZ NARANJO  
ALEXANDER SELLAMÉN GARZÓN



EDICIONES  
USTA





SERIE  
ECO-  
NOMÍA

**TENDENCIAS EN  
LA ECONOMÍA  
COLABORATIVA:**  
una aproximación  
analítica

ISBN  
978-  
958-  
782-  
504-  
6

CARLOS ALFONSO LAVERDE RODRÍGUEZ  
JOSÉ MARCOS VERA LEYTON  
HÉCTOR ANDRÉS LÓPEZ NARANJO  
ALEXANDER SELLAMÉN GARZÓN



EDICIONES  
USTA















**TENDENCIAS EN LA ECONOMÍA  
COLABORATIVA  
UNA APROXIMACIÓN ANALÍTICA**





**TENDENCIAS EN LA  
ECONOMÍA COLABORATIVA  
UNA APROXIMACIÓN  
ANALÍTICA**

SERIE  
ECONOMÍA

Carlos Alfonso Laverde Rodríguez  
José Marcos Vera Leyton  
Héctor Andrés López Naranjo  
Alexander Sellamén Garzón





Laverde Rodríguez, Carlos Alfonso

Tendencias en la economía colaborativa: una aproximación analítica /  
Carlos Alfonso Laverde Rodríguez, [y otros tres autores]; primera edición.

Bogotá: Ediciones USTA, 2022 (Serie Economía; Colección 440)

139 páginas; gráficas

Incluye referencias bibliográficas (páginas 113-131) e índices de autores y analítico

E-ISBN 978-958-782-504-6

ISBN 978-958-782-505-3

1. Economía colaborativa - Colombia 2. Mercado laboral 3. Innovaciones tecnológicas – Aspectos económicos 4. Mercadeo por internet I.  
Universidad Santo Tomás (Colombia).

CDD 658.421 CO-BoUST



Esta obra tiene una versión de acceso abierto disponible en el Repositorio Institucional de la Universidad Santo Tomás: <https://repository.usta.edu.co/>

© Carlos Alfonso Laverde Rodríguez, José Marcos Vera Leyton, Héctor Andrés López Naranjoy Alexander Sellamén Garzón, autores, 2022

© Universidad Santo Tomás, 2022

## **Ediciones USTA**

Bogotá, D. C., Colombia

Carrera 9 n.º 51-11

Teléfono: (+571) 587 8797, ext. 2991

[editorial@usantotomas.edu.co](mailto:editorial@usantotomas.edu.co)

<http://ediciones.usta.edu.co>

Ludwing Cepeda corrección de estilo

lacentraldedisenio.com diseño de colección

*y diagramación*

DGP Editores S.A.S. impresión

Hecho el depósito que establece la ley

ISBN: 978-958-782-504-6

E-ISBN: 978-958-782-505-3

**Universidad Santo Tomás**

Primera edición, 2022

Vigilada Mineducación

Reconocimiento personería jurídica: Resolución 3645 del 6 de agosto de 1965, Minjusticia

Acreditación Institucional de Alta Calidad Multicampus: Resolución 01456 del 29 de enero de 2016, 6 años, Mineducación

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio, sin la autorización expresa del titular de los derechos.

*Impreso en Colombia • Printed in Colombia*



# Contenido

## Introducción

### Economía colaborativa:

marco de interpretación para las  
nuevas expresiones del mercado laboral

Regulaciones laborales y de la competencia  
para la economía colaborativa

Instituciones y marco regulatorio  
del mercado laboral

Las plataformas digitales en Colombia,  
una problemática del mercado laboral.

El caso de los rappitenderos

## Referencias

[Sobre los autores](#)

[Índice analítico](#)

# Introducción

La economía colaborativa ( EC ), considerada como una forma de organización de las actividades económicas, es una tendencia creciente en Colombia que requiere de modelos de análisis que permitan interpretar sus límites y posibilidades. En efecto, la mayoría de los mercados en la actualidad se basan en las economías colaborativas; un sistema descentralizado de personas que interactúan entre sí distribuyendo y consumiendo bienes y servicios sin intermediario alguno, con el propósito de satisfacer sus necesidades, mediante la eliminación de los costos de transacción que se asocian al mercado mismo, pero de una forma más económica.

Lo anterior significa que son las mismas personas, desde abajo (a partir de un orden espontáneo) quienes deciden en conjunto, a nivel micro, cómo se coordina el mercado o se organiza la sociedad. Esto implica que, en las economías colaborativas, las preferencias de los individuos se pueden monitorear en tiempo real, los productos que se transan suelen ser más baratos que en otros mercados, dada la eliminación de intermediarios (economía colaborativa), permiten la formación de “economías de escala sociales”, en el sentido de que, a medida que la red de agentes se va expandiendo, el costo marginal de producción se reduce. Las plataformas pueden entenderse como monopolios, pero eficientes, pues entre más agentes participen en ellas más eficiente son los servicios que estas prestan.

En consecuencia, la economía colaborativa es una forma de designar una nueva forma de hacer negocios basada en el uso de Internet. Este tipo de relaciones-negocios surge en el marco de una filosofía del compartir, de una muestra cooperativa que tiene sus raíces en lo que el sociólogo polaco Sygmunt Bauman denominó modernidad líquida (2005), periodo de la humanidad en el que el mito de lo estable y duradero de la modernidad da paso a lo fugaz de la experiencia y al valor del momento presente; es decir, la práctica del compartir ha tomado fuerza y se ha convertido en toda una batalla semántica sobre lo que esto significa, lo que ha facilitado en el

mundo económico el surgimiento de tendencias como el consumo colaborativo, los sistemas de intercambio comercial y el consumo basado en el acceso.

En ese escenario, aparecen las plataformas digitales, plataformas colaborativas hegemónicas con una importante presencia en el mercado en Colombia que, en algunos casos, denomina socios a quienes prestan los diferentes servicios; sin embargo, a pesar de este uso simbólico de relacionarse como su propio jefe, cada vez queda más evidente la desprotección laboral a la que se enfrentan quienes se vinculan a este mercado laboral para ofrecer sus servicios.

En efecto, la desprotección laboral aparece en las diferentes formas de economía informal y colaborativa; en otros términos, es la expresión de la precariedad del mercado laboral en Colombia. El análisis de los procesos interpersonales que se desarrollan entre quienes prestan sus servicios en este tipo de empresas permite comprender la forma en la que la informalidad y la precarización se extienden en el mercado laboral de la denominada economía colaborativa. En este sentido, el mercado tiene dinámicas que expresan respuestas institucionales y legales; en términos sociales, las dinámicas que ha supuesto el surgimiento de la economía colaborativa han reconfigurado el panorama del que, frente a los mercados laborales, tiene conocimiento no solo la academia, sino las instituciones que definen políticas en relación con este tipo de actividades y su inclusión en el mercado laboral formal.

Con ello, las discusiones sobre la forma de regulación o la implementación de este tipo de economías han situado la discusión en un escenario poco explorado por la academia. En el escenario nacional, las investigaciones sobre las condiciones de quienes allí trabajan han sido exploradas por medios de comunicación; sin embargo, se evidencia una profunda brecha en la generación de conocimiento que este tipo de economías genera en los eslabones más débiles, es decir, en los denominados colaboradores. Por lo anterior, explorar, conocer y generar marcos de conocimiento analítico desde la academia contribuye a la comprensión del fenómeno, así como de sus consecuencias, tanto positivas como negativas, de este nuevo tipo de expresiones del mercado laboral, y apoya en la comprensión y posterior

creación de propuestas institucionales y legales, para garantizar un acceso efectivo a los derechos laborales de la población más vulnerable.

De esa forma, el objetivo de este libro es construir un marco analítico de la EC con base en tres componentes: el primero, una observación del constructo social e institucional del concepto de la EC que permite deducir la ambigüedad de las definiciones y el acomodamiento pertinente, ante una discusión vigente entre la estructura funcional de los mercados laborales formales, las realidades de oferta y demanda de las actividades económicas, y el marco de actuación institucional que permite una dinámica eficiente para las empresas, pero desvinculante para los trabajadores.

El segundo componente contiene el panorama normativo en relación con las plataformas digitales y la EC, que, si bien la retórica jurídica del deber ser económico y social permite evidenciar el cumplimiento parcial de unos derechos adquiridos, se queda corta en la medida que los elementos conceptuales de la EC son ambiguos y no contribuyen a la solución del problema de exclusión de un mercado laboral tan particular y evidente.

Por último, en el tercer componente, se documentan y confirman, con el caso particular de los rappitenderos en Bogotá, por una parte, la significancia de las plataformas digitales y las nuevas tendencias de actividades económicas, con base en las EC, y, por otra parte, la desigualdad en las condiciones laborales de aquellos trabajadores que prestan sus servicios en Rappi, simplemente por una evasiva apropiación de un concepto, demarcado por la normatividad vigente, en relación con las categorías del mercado laboral colombiano, pero cuya dinámica demuestra no solo la necesidad sino la naturaleza de una actividad económica que presenta las características de un sistema mercantil y de relacionamientos sociales.

En esencia, puede decirse que este texto se convierte en un marco analítico que convoca a considerar cuestionamientos como ¿cuáles son las redes de apoyo y cooperación que se configuran, en un contexto de precarización laboral, entre quienes prestan sus servicios en empresas de economías colaborativas para hacer eficiente este modelo de negocio?, ¿qué criterios sociales y económicos se deben considerar para incluir a la EC y sus manifestaciones dentro del marco normativo del mercado laboral en

Colombia? Y ¿cuál es el método que podría identificar y validar el contexto de precarización laboral de los trabajadores de Rappi?

# **Economía colaborativa: marco de interpretación para las nuevas expresiones del mercado laboral**

Adiferencia de épocas precedentes, en la última década la Economía Colaborativa (EC) ha surgido con intensidad en el discurso sobre el compartir como un repertorio narrativo de una determinada forma de producir y demandar, que ha sido el trasfondo que legitima este conjunto de prácticas económicas (Schor, 2016; Newlands, Lutz y Fieseler, 2017; Slee, 2015; Taylor, 2014). Las plataformas quieren estar cobijadas bajo el término economía compartida debido al valor simbólico que representa (Frenken y Schor, 2014).

Para algunos economistas, como Sundararajan (2016), el surgimiento de este tipo de empresas autodenominadas como de EC han logrado mejorar la eficiencia y las condiciones económicas al lograr convertirse en una red de microempresarios que nos lleva de vuelta a comportamientos familiares, trabajos por cuenta propia y formas de intercambio comunitario. En este mismo sentido, Horton y Zethauser (2016) consideran que este tipo de innovaciones permiten una mayor diversificación en los mercados que hacen aumentar el stock de personas que participan directamente en la oferta de un bien o servicio particular. Para los autores, es un claro incentivo para mejorar la participación en los mercados.

En este contexto, la práctica del compartir en el ámbito del mercado ha tomado fuerza y, como lo señala Belk (2014), se ha convertido en toda una batalla semántica sobre lo que esto significa incluso en el campo académico. En este momento de apogeo de las redes sociales por Internet se invita a compartir experiencias, fotos, videos, la vida misma; sin embargo,

la distinción sobre sus límites es cada vez más compleja, aunque en particular las empresas que hacen uso de nuevas tecnologías se incluyen bajo el paraguas de la EC por la positiva representación colectiva que implica el término.

En el mundo económico han surgido tendencias como el consumo colaborativo, los sistemas de intercambio comercial y el consumo basado en el acceso. Compartir se ha convertido en el ideal del desarrollo económico y social instituido en valor supremo; sin embargo, el modelo económico actual ha denominado como formas de compartir, en su sentido de bienestar colectivo, a prácticas que no lo son, no obstante, se han alzado en un valor a alcanzar (Belk, 2014). La batalla semántica sobre el compartir se ha ganado su espacio en este tipo de negocios que hacen uso de la fuerza valorativa y simbólica del bienestar común para mostrar como deseable la vinculación a su modelo de negocio.

En el caso de plataformas colaborativas hegemónicas y con una importante presencia en el mercado en Colombia como Uber, se denomina socios a quienes prestan los servicios de conducción; la empresa asegura que se generan ganancias en su propio tiempo de acuerdo con la disponibilidad de quien decide vincularse. Este es el mismo caso de empresas como Rappi, en las que en su página web asegura que se puede ganar dinero a la par que se continúa disfrutando de la compañía de amigos y familia.

Sin embargo, a pesar de este uso simbólico del compartir y de vincularse como su propio jefe, se ha hecho latente para algunos sectores poblacionales una desprotección laboral[1] a la que se enfrentan quienes se vinculan a estas empresas para ofrecer sus servicios. Definir las implicaciones de este tipo de nuevas formas y arreglos económicos implica rastrear sus dinámicas en cada mercado particular para conocer los cambios y comportamientos que representa en un contexto específico.

Con ello, el propósito de este capítulo es comprender la forma en la que se han configurado estas nuevas redes laborales entre quienes prestan servicios a empresas de economías colaborativas. Lo anterior con el ánimo de construir un modelo analítico que permita comprender la EC desde las implicaciones de estas nuevas expresiones del mercado laboral, en particular entre quienes tienen mayores asimetrías en la negociación de sus



condiciones, que, siguiendo la clasificación propuesta por Vallas y Schor (2020), hacen parte del grupo de trabajadores denominados gig workers, a quienes se contrata a través de plataformas y generalmente realizan el trabajo fuera de línea, como en el servicio de transporte, entrega de alimentos, reparación de viviendas y los trabajos de cuidado.

## **La economía colaborativa**

### **en el contexto colombiano**

La definición de EC es variada y cambiante, pero como un modo provisional de abordarla diremos que es una manera de designar una nueva forma de hacer negocios basada en el uso de Internet o de la web 2.0. Este tipo de negocios surge como respuesta a una etapa histórica particular del sistema de mercado que coincide con diversos intereses como la sostenibilidad ambiental, una crisis y reinención del modelo de producción y consumo, de resistencia, cambio y acción social en las democracias contemporáneas (Bardhi y Eckhardt, 2012; Belk, 2007; Benkler, 2015; Cohen y Kietzmann, 2014), así como de la respuesta que ante estos cambios ha impactado los mercados laborales (Benner 2002).

En este contexto, las EC han surgido y planteado dinámicas que se expresan mucho más rápido que las respuestas institucionales y legales. En términos sociales, las dinámicas que ha supuesto el surgimiento de las EC han reconfigurado el panorama que frente a los mercados laborales se tiene conocimiento en la academia.

Para el caso particular de estas nuevas tendencias, Colombia afronta una gran paradoja: de un lado, el actual Gobierno Nacional, desde su Plan Nacional de Desarrollo “Pacto por Colombia. Pacto por la Equidad”, promueve la denominada economía naranja, que entre sus objetivos busca fortalecer el desarrollo de industrias creativas, entre las cuales se encuentra la EC; mientras que, por otra parte, el crecimiento del desempleo en el país

aumentó junto a la informalidad, causa del deterioro de la calidad de vida en particular de las personas pobres y de ingreso medio (Cepal, 2019)[2].

Las discusiones sobre la regulación o la implementación de este tipo de economía han situado el debate en un escenario poco explorado por la academia. En el ámbito nacional, las investigaciones sobre las condiciones de los denominados colaboradores han sido ampliamente exploradas de forma superficial y noticiosa; sin embargo, hay una profunda brecha en el conocimiento que este tipo de economía ha generado en los eslabones más débiles; es decir, en los colaboradores. Conocer y dar respuestas desde la academia a las consecuencias tanto positivas como negativas de este nuevo tipo de expresiones del mercado laboral apoya en la comprensión y posterior creación de propuestas institucionales y legales para garantizar un acceso efectivo a los derechos laborales de la población más vulnerable.

Frenkem y Schor (2017) proponen como una posible ruta de análisis comprender el por qué diferentes actores atribuyen diferentes significados a este concepto de la EC y cómo funciona determinada retórica para legitimar su definición y ser o no adecuadas para estas personas. En un sentido más amplio, sería interesante preguntarse por la forma en la que innovaciones y desarrollos tecnológicos crean determinadas prácticas discursivas sobre el trabajo y la forma en la que los participantes las adoptan.

¿Cómo funciona el que las empresas, a pesar de la ambigüedad de la definición de la EC, se clasifiquen como tal para aprovechar el discurso y los recursos simbólicos de lo positivo del término? La EC está cambiando a una gran velocidad que hace, por ahora, casi inútil el esfuerzo por su definición, pero, como lo afirmó el famoso sociólogo francés Emile Durkheim (2001), para conocer nuestro objeto de estudio será necesario remitirnos a los efectos que crea.

Sin duda, existen muchos defensores de la EC que consideran que mediante esta revolución se creará mayor igualdad y sostenibilidad, pero lo cierto es que la democracia aún no se ha beneficiado y, particularmente, el mercado laboral ha tenido impactos que en muchos sentidos no se podría considerar como un éxito rotundo. Por ello, comprender la dinámica de la EC implica reconocer que, de acuerdo con las evidencias, aunque escasas aún, falta mucho por estudiar en sus efectos a este tipo de economías, pero lo que sí

es cierto es que la EC no fue la respuesta rápida a la crisis del sistema económico, como lo conocíamos antes de 2008. De esta forma, no parece que este tipo de modelos sean atajos a problemas sociales complejos para los que no existe una solución tan simple como la cultura de Internet (Slee, 2015).

En efecto, ante el escenario de desprotección de las nuevas formas de economía informal y colaborativa, quienes allí trabajan crean vínculos o lazos débiles que, en el sentido que lo plantea Granovetter (1973), tienen un poder explicativo de las relaciones macro que en este contexto permite entender las formas en las que se expresa la precariedad del mercado laboral en Colombia. En otros términos, siguiendo a Granovetter (1973), el análisis de los procesos interpersonales que se desarrollan entre quienes prestan sus servicios en este tipo de empresas permite comprender la forma en la que la informalidad y la precarización se extiende en el mercado laboral de la denominada economía colaborativa.

## **Una mirada a la producción académica sobre la economía colaborativa**

Existen dos formas que han sido seguidas por los autores que se han encargado de estudiar el fenómeno de la EC. Por una parte, están aquellos que consideran que esta es una forma en la que la justicia y la equidad han ganado terreno al no existir las barreras de acceso a la información y que además permiten desmercantilizar algunas funciones sociales mediante la cooperación en economía colaborativa, todo esto, en un entorno de desarrollo de la economía en red (Benkler, 2005; 2012; Sundararajan, 2016; Horton y Zethauser, 2016).

De otro lado, están aquellos que consideran que esta nueva forma de conectar a las personas ha desatado nuevas formas de precarización laboral, además de concentrar capital y poder (Schor 2014; Laín, 2017, 2018;

Newlands et al., 2020; Benkler, 2015; Reygadas, 2017; Slee, 2015). Entre otras cosas, porque en este tipo de plataformas algunas han logrado ocupar puestos muy cercanos al monopolio en sus respectivos segmentos de mercado, logrando determinar las reglas y condiciones para los usuarios y para quienes ofrecen los servicios.

Cada vez hay más críticas sobre los efectos de las plataformas de economía de intercambio global con fines de lucro, cuando estas adquieren el estatus de casi monopolio en sus respectivos nichos, una posición desde la cual pueden dictar las reglas y condiciones para millones de usuarios, hosts o controladores, que les impide compartir las crecientes ganancias corporativas (Gansky, 2014; Gorenflo, 2015; Taylor, 2014).

Aunque la EC ha cambiado mucho desde su aparición como tendencia, lo cierto es que sus detractores cada vez crecen más. Muchos de quienes consideraron a la EC como una respuesta ante la crisis, la conectividad de las personas, la sostenibilidad y el intercambio se sintieron defraudados al ver que al final se convirtieron en un nuevo escenario acaparado por los multimillonarios de Wall Street (Slee, 2015).

No obstante, el debate alrededor de la EC es amplio porque, entre otras cosas, uno de los principales problemas de este fenómeno económico es la ambigüedad en su definición (Bradley y Pargman, 2017; Laín, 2017). Frente a esta diversidad de clasificaciones, Gruszka (2016) ha identificado cuatro posibles tipos de estudios con enfoques particulares sobre las economías colaborativas. Gruzka (2014) propone cuatro clases de investigaciones: 1) verdaderos creyentes de las EC; 2) optimistas del mercado; 3) críticos absolutos; y 4) escépticos moderados.

Consideramos que esta clasificación resulta útil cuando analizamos la importancia de los diferentes casos estudiados de forma empírica, que permiten dejar entrever sus matices. Por su parte, Schor y Atwood (2017) plantean que las expresiones, así como las definiciones de la economía colaborativa, son diversas, aunque aún son muy escasas las investigaciones en relación con las expresiones en que se presentan para todos los actores que participan en ella, ya sean productores, colaboradores o consumidores. El cambio de las plataformas y, a su vez, del mercado laboral, permite explicar una rápida y única variación que nos resulta relevante rastrear. Es

en este punto en el que investigar más a fondo es necesario, tanto en términos macro del mercado laboral como en las experiencias en las que los trabajadores han encontrado respuestas a sus necesidades de trabajo.

## **Un esbozo de un concepto ambiguo**

El concepto de economía colaborativa (EC) aparece con cada vez más continuidad en medios de comunicación, en la vida cotidiana y, por supuesto, en la producción académica. Siguiendo la lógica de Bertand Rusell (2008), si un nombre propio de algo lo es, para cumplir su función no necesitaría definiciones con otras palabras porque debería denotar algo referido al mundo que conocemos de inmediato. Sin embargo, por lo menos en el campo de la literatura especializada en este campo, que ha tenido un importante auge en los últimos diez años (Durán, Álvarez et al., 2016), se encuentra una gran diversidad de definiciones que hacen en algún punto inabarcable e innecesaria una definición exacta de la totalidad de prácticas de lo que comprendemos por EC.

Desde la perspectiva académica, la EC puede ser definida como una práctica que incluye préstamos voluntarios, la agrupación y asignación de recursos y uso autorizado de una propiedad pública (Belk, 2007). De acuerdo con Benkler (2015), lo que genera la EC es un sistema que transfiera el exceso de capacidad de los propietarios a los que no son propietarios. Este mismo proceso del lado de la producción. La capacidad instalada del servicio de domicilio en términos de cargas laborales, de gestión, administración, equipos, entre otros, es sustituida por un sistema en el que se usa estrictamente lo que se demanda.

Benkler (2004) plantea una forma metafórica mediante la cual podemos establecer rápidamente una estructura de la EC. Este investigador de Harvard plantea que la manera de indicar la forma en la que un bien puede o no ser compartido depende de qué tan “grumoso” sea. Los bienes denominados como grumosos son aquellos que, dado un estado de

tecnología, hacen que difícilmente puedan ser compartidos por su especificidad para los que son usados como lo son, en particular, en alguna maquinaria industrial. Por otra parte, están aquellos bienes que son “poco grumosos o finos”, que son todos aquellos bienes que permiten a quien lo adquiere poseer exactamente la cantidad y uso deseado, como una taza de café. Finalmente, están aquellos bienes intermedios que son lo suficientemente costosos para que una persona justifique su compra y que haría que si todos tuvieran estos bienes existiera un exceso de capacidad. Este es el caso de los automóviles que tienen un exceso de servicio y capacidad para una sola persona.

Desde esa perspectiva, la EC tiene una finalidad de buscar eficiencia y aprovechamiento del acceso a bienes y estructura instalada, por ejemplo, en el caso de los domiciliarios, las empresas habitualmente tenían todo un sistema incorporado a la empresa de infraestructura para prestar este servicio; sin embargo, entre más fino sea el granulado, más fácil se puede compartir y, por tanto, más eficiente puede ser toda esta estructura debido a que cuando el granulado es muy grueso mucho de este sistema queda desperdiciado. Este tipo de granulosidad crea mercados secundarios (Benkler, 2004), así, por ejemplo, si compro o arriendo una casa que excede mis demandas, estoy subutilizando el espacio, por lo que puedo rentar la parte que no uso a través de una aplicación que me permite contactar a quien demanda este espacio. De esta manera, se conforman los mercados secundarios que hacen parte de la economía colaborativa.

En ese sentido, las prácticas del compartir, que hacen parte estructurante de la economía colaborativa, claramente no son nuevas y mucho menos responden a una forma particular del mercado. Como lo señala Russell Belk (2007), cuando hablamos de compartir podemos hacer referencia a una gran cantidad de prácticas que van desde el compartir ideas, valores y tiempo, hasta compartir un idioma o un lugar de nacimiento.

La diversidad del significado se extiende a sus múltiples expresiones, que pueden ir desde grandes compañías de alcance global, como Uber o Airbnb, hasta empresas locales de menor tamaño que tienen su función en un nivel local (Gruszka, 2016). Frente a las ramas en las que participa, encontramos

que la EC está presente en sectores tan diversos como el alojamiento, el transporte, servicios personales o algunos bienes de consumo.

No obstante, cuando nos referimos a la EC estamos hablando de prácticas de compartir mediadas por el mundo de lo digital y que permiten acceder a un amplio repertorio de bienes o servicios (Slee, 2015) y que, en el sector que lo hace desde una perspectiva lucrativa, incorpora calificaciones y datos sobre la reputación de los participantes para facilitar el intercambio entre personas extrañas (Schor y Atwood, 2016). Lo que caracteriza a estas nuevas expresiones de la economía es entonces la mediación de las TIC en lo que para algunos estudiosos representa la tercera gran revolución económica y tecnológica (Davies et al., 2017).

Desde una perspectiva económica la descripción que se ha hecho sobre estas formas de organización se ha definido como el uso productivo de la sobrecapacidad de la propiedad privada (Benkler, 2004; Bardley y Pargman, 2017; Cohen y Kietzmann, 2014). Es decir, en el caso del transporte es la utilización de sillas desocupadas que puedan ser incorporadas al mercado en un trayecto determinado, uso de bicicletas, espacios de trabajo, lugar de vivienda, entre otras nuevas y cambiantes prácticas que hacen aprovechamiento de la potencial capacidad productiva de la propiedad privada. Es una respuesta ante la capacidad infrautilizada que permite la reducción de costos de transacción.

La tarea de definir la EC se complejiza al revisar las clases de actores que participan o que se denominarían en esta clasificación. Siguiendo la propuesta de Bardley y Pargman (2017), la EC se podría clasificar, según tenga o no fines de lucro o si presenta un marco de acción a nivel local o global. Por su parte, Juliet Schor (2014) sugiere cuatro categorías de clasificación: 1) cuando los bienes entran en un proceso de recirculación; 2) cuando se da una utilización de activos que son de carácter duradero, como por ejemplo la personas que tienen un automóvil y lo comparten, igualmente que con las viviendas; 3) intercambio de servicios como los bancos de tiempo; y 4) el intercambio de activos productivos, como los sitios de trabajo compartidos y algunas plataformas educativas.

En particular, en la literatura especializada, la EC ha sido definida por las actividades que la conforman (Benkler, 2004) y quienes allí participan,

principalmente empresas que se han denominado como paradigmáticas de la EC, como Uber, Airbnb, Zipcar que han captado la atención de las investigaciones al respecto. Las EC también se han estudiado desde las geografías a las que contribuyen, los significados del trabajo en este tipo de expresiones económicas y, finalmente, frente a su regulación por parte del Estado (Davies et al., 2017).

Así, la definición de la EC ha perdido pretensiones de universalidad en la medida que se han desplegado de forma acelerada una complejidad que rebasa una definición precisa para delimitar las prácticas denominadas como EC y aquellas que no lo son (Schor, 2014). Resulta, por lo pronto, mucho más útil el hecho de que el concepto sea producto de los análisis pragmáticos, a que lo sea de los analíticos (Laín, 2018). Sin duda, el esfuerzo analítico, por su definición, no resulta en este momento útil y mucho menos aporta a los problemas fundamentales de las EC (Frenker y Schor, 2017).

Al seguir una definición específica en un naciente mundo que lucha por ser etiquetado, consideramos que en el caso específico que estudiamos tiene más potencial de ser explicado en sus propios términos y no por abstracciones que se quedan cortas o aluden a otras dinámicas que no parecen coincidir con lo que planteamos. En este mismo sentido concordamos con Laín (2018), quien plantea que este tipo de definiciones terminan albergando una muy endeble capacidad informativa.

Como lo afirma el autor, “cabe señalar que el explanandum de una definición será lo más informativo posible cuanto más posibles significados excluya, esto es, cuando su explanans sea lo más preciso posible” (Laín, 2017, p. 22). Por tanto, ante la emergencia de un fenómeno como el que intentamos explorar, es pertinente acercarnos a este para intentar comprender lo que es y no lo que no es, siguiendo la literatura especializada, que refiere a un amplio panorama de lo que puede ser la EC.

## **Hacia un nuevo concepto de propiedad**



Partir de una definición que nos permita analizar las complejidades en nuestro objeto de estudio resulta inconveniente. Sin embargo, consideramos dos elementos de análisis que creemos comunes en la literatura especializada para tener puntos de inicio en la discusión; el concepto tradicional de propiedad y las variantes de las formas del compartir.

La propiedad privada ha sido el ideal normativo del consumo, impulsado por valores culturales que han hecho percibirla como una de las mejores formas de acumulación de capital y, por tanto, de asegurar cierta estabilidad. El caso de los bienes inmuebles es un referente porque representa un buen ejemplo de cómo, en un periodo particular de la vida de las personas, deciden adquirir este tipo de bienes, no solo como un bien de capital, sino, además, como una manera de asegurar socialmente una serie de representaciones en relación con un proyecto familiar. Las estrategias económicas se integran a un sistema más amplio de estrategias de reproducción histórica que también es atribuible a un proyecto colectivo (Bourdieu, 2002).

En un contexto de dificultad de acceso a bienes como las viviendas, que se ha profundizado desde la década de los ochenta (Imilman, Olivera y Beswick, 2016), surgen otro tipo de bienes, como vehículos, muebles, incluso electrodomésticos, que se han convertido en la aspiración de la propiedad privada. Al considerar un proceso de precarización y dificultad en el acceso a la vivienda en las últimas décadas, las pretensiones objetivas han reestructurado la percepción y apreciación sobre lo que antaño proveía la seguridad de la vivienda.

La seguridad en la tenencia de bienes se ha reestructurado y se ha posado en un impulso de la personalización, como ha denominado Gilles Lipovetsky (2006), periodo en el que el núcleo central de la atención social es el individuo. El hedonismo, la flexibilidad, la autonomía y el culto a la persona se centran en un nuevo sentido del derecho a la libertad que, a diferencia del sentido proclamado en el siglo XVIII, busca su exaltación en la vida cotidiana y la inmediatez de la experiencia.

Es así como acceder a bienes y tener su propiedad por larga duración es un proceso que se ha modificado y se relaciona con un nuevo sistema de producción y consumo. En este contexto, el consumo compartido, en particular en algunos sectores sociales, es una aspiración y un estilo de vida. Este nuevo contexto además tiene una retórica dominante sobre la EC que se convierte en un mecanismo que orienta a los diferentes consumidores a través de la publicidad, parafraseando a Bourdieu (2002), a sus respectivos lugares de cautiverio.

En este sistema, que expresa nuevos valores y aspiraciones, ha surgido una nueva ética sobre el compartir basada en una necesidad de un mundo que necesita cambios en su sistema de producción ante las afectaciones globales como el cambio climático, como quedó claro en las Naciones Unidas con el establecimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En este contexto, la EC converge en esta nueva ética de la producción y el consumo que se imponen como un horizonte deseable. Compartimos autos con otras personas en el mismo viaje, compartimos cuentas de sistemas de video o de audio, en el sistema de producción, compartimos costos de instalaciones y de partes del proceso productivo.

Parece que esta ética nos lanza a un proceso de reconciliación con el sistema de consumo masivo que muestra un deterioro y que no es sostenible a mediano ni mucho menos a largo plazo. Compartir un vehículo para no contaminar, usar bicicletas urbanas compartidas para, además de no usar los medios tradicionales de transporte, no generar tráfico y contaminación, etc. Todo esto ha permeado las nuevas estructuras emergentes de la producción y el consumo, aunque en algunas prácticas resulte contradictorio con una economía no colaborativa ni compartida, por ejemplo, en espacios como el hogar, en donde cada vez hay más pantallas de televisión o celulares, computadores personales, o todo tipo de bienes que intensifican la propiedad (Belk, 2007) y, en el sistema productivo, en prácticas que han permitido que el riesgo de costos de operación sean asumidos por los trabajadores (Bernhardt, 2014; Rogers, 2016; Mora, 2019).

¿Qué se comparte en la ec? En el caso de Rappi, Uber, Airbnb o cualquiera de este tipo de plataformas es claro que un valor compartido es el de la información. Es la información la que circula o la que permite el acceso a

usuarios y a productores; se comparten datos que facilitan el acceso a determinado bien o servicio. Los datos se comparten cuando los usuarios transmiten sus necesidades, y son los productores quienes comparten su oferta de bienes y servicios. Las plataformas de EC ofrecen servicios, aunque en la circulación de la información cobren la intermediación por conectar a los agentes del mercado.

En ese sentido, la información tiene restricciones y no es simétrica para todos los actores del mercado. De acuerdo con Newlands, Lutz y Fieseler (2020), la información para los colaboradores resulta asimétrica porque si bien la plataforma se comunica para distribuir las tareas que se deben realizar, estos colaboradores no tienen acceso de forma igualitaria a requerir algo de la plataforma debido a que, como lo señala el informe, la voz de los colaboradores disminuye de acuerdo con la disminución del valor y de la complejidad de las habilidades ofrecidas. En efecto, los proveedores de la EC pueden estar limitando su poder de comunicación y, por lo tanto, las prácticas compartidas están jerarquizadas de acuerdo con el poder y rol que se tenga en la estructura del mercado.

Por lo tanto, aunque las definiciones de propiedad se han desplazado, la EC establece un sistema mediado por la información que permite acceder de forma eficiente, sin los inconvenientes de aquellos bienes de capital “grumosos”, al capital. Como lo han puesto en evidencia Prassl y Risak (2016), las plataformas de EC sostienen la propiedad de la información para limitar el proceso de salida de los proveedores.

La EC, al tener la información sobre clientes, redes y reputación creada por los proveedores, limitan su salida al quedarse, como lo afirman los autores, con la “carrera profesional” de sus proveedores. Así, un conductor de Uber, un anfitrión de Airbnb o un domiciliario de Rappi desarrollan una reputación y una jerarquización con su trabajo en la plataforma, lo que les permite acceder de mejor forma a mejores clientes y ganancias; sin embargo, esta posición está condicionada a su participación en la plataforma.

## **Encuadre narrativo de la economía colaborativa**

Una de las facetas más conocidas de la EC es su penetración discursiva de una forma que presenta grandes beneficios y valores en la actual sociedad. Así, valores como el trabajo por cuenta propia o el trabajo arduo para alcanzar las metas, manejar el tiempo libre, etc., resulta sumamente útil para avanzar en los propósitos no solo de flexibilidad laboral, sino además de pérdida de responsabilidades de las empresas para con sus colaboradores. Esta situación, como fenómeno discursivo, impide que se adelanten procesos legales/institucionales en tanto el encuadre narrativo está puesto en el nuevo sistema de trabajo que muestra, como un valor a destacar la virtualidad y el fácil acceso, si se quiere, democrático. En este sentido, valdría la pena resaltar qué encuadre narrativo plantean las empresas para el caso colombiano.

Al respecto, en el país existió en los últimos años un encuadre entre la proyección del Gobierno colombiano con la denominada economía naranja y las plataformas virtuales. El trabajar, crear o participar en estas industrias creativas se ha impulsado y ha ganado legitimidad en tanto se encuadra con un discurso global sobre la necesidad de la tecnificación y para ello el uso de economía colaborativa.

## **Origen, contexto y alcances sociales de la economía colaborativa**

Benner (2002) señaló tres procesos interdependientes que ha originado el cambio en la forma de consumo y producción que nos permiten pensar en la EC. Dicho autor señaló tres procesos en el contexto del nuevo siglo, en el

cual hubo un proceso acelerado de desarrollo de Internet y de la globalización, seguido de una estrepitosa crisis en 2008. Esta situación llevó a la transformación de: 1) los límites espaciales de la actividad, lo cual ha llevado a nuevos fenómenos urbanos, como la ocupación de diversos espacios; 2) las formas de organización económica están cambiando al reducirse la producción vertical y aumentar el sistema de producción en redes; 3) finalmente, las formas de competencia se han modificado por la innovación. En este contexto, consideramos que la EC tiene un escenario marcado por las dimensiones de análisis señaladas, pero, además, es pertinente sumar: 1) el cambio de los patrones de producción establecidos por la economía de la información red; 2) los cambios sociales que derivan estos; y 3) los cambios en el mundo del trabajo, en particular por la flexibilización, según se muestra a continuación.

## **Economía de la información red**

Manuel Castells (2000), en su obra —que ya puede ser denominada como un clásico— *La era de la información*, señaló cómo la actual revolución tecnológica no se caracteriza por la centralidad en los procesos de conocimiento y la información, sino por la forma en que aparecen dispositivos que permiten generar conocimiento y procesamiento de la información en un proceso circular que se retroalimenta continuamente. A diferencia de las anteriores revoluciones industriales, la economía de la información red ha logrado crear procesos de información masivos que son creados y reportados por los mismos usuarios generando una red nutrida de manera permanente que difumina los procesos de producción y consumo[3].

En esta vía, Benkler (2015) muestra en su concepto de economía de la información red un panorama alentador y positivo sobre el cambio hacia modelos colaborativos. Por ejemplo, afirma que se han gestado modos de colaboración no mercantiles que han motivado a muchas personas a trabajar de una manera más eficiente que si estuviéramos ante formas mercantiles. Prueba de ello para el autor son iniciativas como Wikipedia o los movimientos de software libre. El autor afirma que la nueva producción colaborativa está sujeta a “una ética cada vez más robusta de compartición

abierta a que todos los demás se basen en ella, la extiendan y efectúen su propia producción” (Benkler, 2015, p. 40).

A pesar de que el autor señala cómo estas nuevas formas de producción provocan sistemas más democráticos y articulados (prueba de ello fueron las expresiones democráticas en red que surgieron en escenarios políticos como el movimiento de los indignados en España o la Primavera Árabe, que tuvo como sustento la articulación del trabajo en red para la producción de información masiva con una intencionalidad democrática), es posible que este tipo de iniciativas hayan sido cooptadas por un sistema mercantil que ha logrado expandir sus alcances a nuevas formas cooperativas que han logrado la monetarización.

Sin duda, desde la perspectiva de la carrera por la EC (sea mercantil o luche por no serla), es cierto que en el actual modelo de expansión de los mercados (neoliberalismo) la mercantilización es un fenómeno que ha ganado batallas en las áreas que antes no eran mercantiles, como áreas de la intimidad. Entonces podemos decir que hay una doble carrera por la mercantilización y su resistencia por la hegemonía ante las nuevas formas de producción en red.

En sí mismo, la información y las redes no son democráticas, como lo propone Benkler (2015). Lo que vemos es una disputa por la información que cada vez es más fácil de acceder, sin embargo, debemos tener en cuenta la calidad y el valor agregado de esta, lo cual genera restricciones, que en algunos casos puede ser motivo de mercantilización. En otros casos, hay ejemplos de resistencias como el caso de Sci-hub, que ha logrado combatir los monopolios de información del mundo académico, como las revistas especializadas[4]. En todo caso, el asunto es que Benkler simplifica el escenario de las economías fundamentadas en la información en red.

## **Cambios sociales y economía colaborativa**

En el informe Newland se señala que existe una correspondencia entre las relaciones que construyen el algoritmo que permite crear el estatus y el capital social (reputación). Esto tiene consecuencias, por ejemplo, en el

acceso a recursos, y es necesario conocer cuáles pueden ser estas consecuencias. En el informe se cita que en el caso de Estados Unidos se puede encontrar discriminación entre personas afroamericanas y la aceptación en Airbnb; es entonces necesario evaluar cómo el algoritmo en plataformas como Rappi puede crear lógicas de discriminación, por ejemplo, en el actual caso colombiano frente a la nacionalidad, el género o si existen rasgos distintivos de clase.

Ahora bien, sería necesario conocer cuáles son los sistemas de clasificación; si existen, ¿hay alguna forma de obtener mayor capital social?, ¿cómo están dados estos procesos? La segmentación que crean los algoritmos que usan estos sistemas son la base de la actual discusión sobre las consecuencias que tiene sobre los sistemas de trabajo y los usuarios que sienten que estos sistemas son nuevas formas de expresión de la desigualdad social y que han llevado a nuevas expresiones de la acción colectiva.

Consideramos que es importante investigar sobre estas posibles formas de acción colectiva que se pueden dar como formas de resistencia frente a las lógicas asimétricas de información que perjudican o que restringen los derechos laborales de quienes hacen uso de este tipo de plataformas, como forma de acceso al mercado laboral.

Budd (2014) ha planteado una interesante investigación sobre inclusión de las voces de los empleados, tanto de forma individual como colectiva, acción que permite establecer rutas de negociación; sin embargo, las plataformas de EC prescinden de esas rutas, lo que silencia las voces de los trabajadores. Por tanto, es necesario comprender las formas en las que, entre colaboradores, se crean las condiciones de resistencias, aunque de algunas formas frágiles, en otros casos puedan representar acciones más organizadas. En este sentido, es importante evaluar el papel de las redes sociales en la creación de estos espacios de resistencia en su papel de crear comunidad. También es importante evaluar cómo se crean estas relaciones de dependencia y creación de comunidad de forma física en los espacios de trabajo para crear empoderamiento. De acuerdo con la investigación de Budd (2014), los empleados buscan percibir cierta importancia e influencia en las organizaciones para las que trabajan; no obstante, el restringido acceso a la información con la organización crea una desvinculación que

posiblemente genera en el colaborador una sensación de pertenencia y, por ende, de exigencias hacia la empresa.

## **Flexibilización laboral**

### **en la economía colaborativa**

Benner (2002) ha señalado que las relaciones de producción en red y la creciente importancia de la innovación han reforzado aún más las tendencias de inestabilidad en la economía de la información. En este contexto, la competencia y los mercados están en un constante cambio, mucho más rápido que en épocas previas, socavando la estabilidad económica y, por consiguiente, de los mercados laborales.

Esos cambios, en el marco de la flexibilidad laboral, se pueden comprender, de acuerdo con Benner (2002), a partir de la distinción entre trabajo y empleo flexible, términos que separan una retórica que señala las bondades de las nuevas formas de trabajo flexible frente a las condiciones laborales, que al ser flexibles dejan al trabajador en una permanente zona de inestabilidad. En síntesis, se puede afirmar que el trabajo flexible es un componente esencial del éxito competitivo en la economía colaborativa.

Es importante la distinción entre flexibilidad laboral que plantea Benner, porque permite comprender que, si bien puede existir flexibilización en el cambio propio de la realización de los trabajos, otra situación muy diferente es la flexibilización en el empleo que está vinculado a características institucionales y legales que desprotegen a los trabajadores por medio de la elusión de contratos y manteniéndolos en la inestabilidad. A propósito, Prassl y Risak (2016) han señalado que este tipo de flexibilidad es clave para el surgimiento de la EC, lo cual se traduce en que estas empresas no deben recurrir a las normas legales de protección y garantía de derechos laborales para quien trabaja para ellos.

Para comprender más a fondo los diferentes tipos de trabajo, Vallas y Schor (2020) han realizado una distinción de tipos de trabajadores en la EC:



Arquitectos y tecnólogos de las plataformas, que en su mayoría son fundadores de apps, empleados altamente calificados o en algunos casos contratistas independientes.

Consultores o trabajadores independientes que ofrecen servicios a través de plataformas. Este tipo de trabajadores son usuarios de las plataformas y no creadores, por lo que desde la flexibilidad de su trabajo no tienen una ubicación geográfica definida. Esta clase de trabajadores tiene una alta calificación técnica en diferentes campos, como la publicidad, el periodismo, el diseño, etc.

Trabajadores ocasionales o gigworkers cuyos servicios se contratan a través de plataformas. Para la realización de su trabajo, no requieren del uso de internet, aunque sí lo usan como medio para obtener los trabajos asignados. En este grupo se encuentran los servicios de transporte, alimentación, trabajos de cuidado, entre otros. En este tipo de actividad económica los trabajadores asumen la responsabilidad (costos y riesgos) además de renunciar a garantías laborales. En este caso, se enmarcan los rappitenderos.

Trabajadores en línea que realizan microtarefas que las computadoras no pueden realizar. Empresas como Amazon Mechanical Turk (AMT) son un ejemplo de este tipo de trabajo.

Productores de contenido y los denominados influencers, quienes comienzan trabajando sin remuneración, pero esperan obtener ingresos al convertirse en influencers.

Esta distinción permite construir un análisis respecto a la heterogeneidad que suponen las formas de trabajo en la EC, que, en todo caso, reproducen las actuales desigualdades y precarización laboral de acuerdo con el nivel de capacitación. Así, analizar las formas de producción y trabajo en la EC requiere igualmente una segmentación en función de la complejidad y el tipo de trabajo realizado.

Al respecto, Benner (2002) ha planteado una distinción entre las formas flexibles de trabajo y las condiciones en las que se ha flexibilizado; son las situaciones contractuales que han perjudicado las condiciones laborales en el contexto de la EC. En este tipo de formaciones, los trabajadores independientes tienen una situación de autoempleo que permite a los empresarios reducir los salarios y beneficios, además de evitar la responsabilidad legal de sus empleados. En esta misma vía, Mora (2019) considera que el trabajo en la economía colaborativa no resulta tan innovador como habitualmente se cree. Este tipo de trabajos, conductores de Uber o actores de Rappi hacen parte de modelos organizativos que existen desde el pasado.

El gran cambio es la incorporación de la tecnología. En el resto de propiedades como la fragmentación de las tareas, la desconexión física de los trabajadores, su carácter ocasional y con contratos flexibles, que no los incorpora como trabajadores de acuerdo a la legislación, son características laborales que existen desde el siglo XIX y que han tomado fuerza nuevamente desde de la década de 1980, momento en el que los modelos de eficiencia y optimización de los recursos aparecen en la escena, no solo como parte de un nuevo sistema productivo sino además como parte de lo que Polanyi (2017) denominó la gran transformación, procesos en los que la economía y, en particular, una específica forma de nombrar y borrar los límites de lo mercantil con lo no mercantil se funden.

Quizá lo innovador de estas nuevas formas de trabajo es el trabajo discursivo que encubre las relaciones de precarización laboral con un lenguaje que individualiza la responsabilidad de las condiciones laborales, atenuando la responsabilidad patronal habitual de las formas clásicas de trabajo a relaciones comerciales, eliminando o encubriendo, por tanto, las relaciones desiguales de negociación. Es interesante el que en los mercados laborales que surgieron, en las lógicas de producción verticales, dichas formas de trabajo tienen su origen en el momento posterior a la Segunda Guerra Mundial, coyuntura histórica en la que una determinada economía política reconocía una mayor presencia del Estado en la regulación de los procesos económicos, así como al proceso de redistribución de las ganancias entre propietarios y trabajadores. Sin embargo, desde los años ochenta esta relación se transforma con la descentralización productiva, que

permite reducir costos por los rendimientos a escala de acuerdo con los procesos de tecnificación especialización y diferenciación regional.

Como reflexión, el que el modelo de producción capitalista, desde su existencia, ha procurado reducir costos, a partir de cambios en la concepción ética y política del neoliberalismo, la relación que proponía una mayor redistribución en el Estado de bienestar de posguerra se quiebra y surge un nuevo discurso de horizontalidad en el que el trabajador ahora es responsable por la procura de sus ingresos y se rompen las obligaciones contractuales que, además de eliminar la carga salarial, permiten la optimización desde la nueva forma de mercantilización.

---

[1] [En julio de 2019, varios rappitenderos protestaron frente a las oficinas de Rappi en Bogotá quemando las maletas que son uno de sus más importantes distintivos. Las personas que protestaron demandaron por mejores condiciones laborales y protección en materia de salud \(El Tiempo, 2019\).](#)

[2] [Estas cifras son anteriores a la pandemia del Covid-19. De acuerdo con información del DANE, el desempleo en agosto de 2020 se ubicó en 19.6 % en las 13 ciudades y áreas metropolitanas principales, lo que representó un aumento del 8.2 % en comparación con el mismo mes del año anterior. Esto sin duda demuestra el fuerte impacto de la crisis actual, aunque no hay que dejar por fuera del análisis los problemas estructurales del mercado laboral antes de la pandemia.](#)

[3] [En los últimos años se han destapado escándalos sobre la forma en la que empresas como Facebook hacen uso de los datos de sus usuarios. El más reciente y gran escándalo se le atribuye a la empresa Cambridge Analytica, acusada en el 2018 de usar datos de los usuarios de Facebook para intervenir en el comportamiento de la audiencia en temas tan](#)

importantes como las elecciones democráticas en diferentes lugares del mundo.

[4] Sci-hub es un proyecto creado por Alexandra Elbakyan en 2011. Este proyecto ha logrado desbloquear millones de artículos científicos alrededor del mundo. Mediante este proyecto se evitan las restricciones de pago de muchos de los artículos que por su alto costo limita el acceso a la información libre. Este proyecto ha abierto un debate sobre los costos de la producción académica y los derechos de autor en el actual sistema de divulgación científico.

# **Regulaciones laborales y de la competencia para la economía colaborativa**

El uso de plataformas electrónicas para acercar a los consumidores y a los productores en algún mercado en particular se ha venido intensificando en los últimos años, hecho que redundo en el creciente interés de centros de investigación por analizar el efecto que dicho uso tiene en varios aspectos de la economía, como el mercado laboral, restricciones a la competencia, competencia desleal, gravámenes tributarios, entre otros aspectos; por tanto, en este capítulo se ocupa de la descripción de las herramientas regulatorias en materia de derecho de la competencia partiendo de los principios constitucionales sobre el particular y de las disposiciones que ha desarrollado el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Mintic) de Colombia, sumado a aquellas que se deben contemplar en la nueva dinámica del mercado laboral a partir de las nuevas condiciones tecnológicas, debido a que son elementos que de una forma u otra favorecen o no los diferentes escenarios de la economía colaborativa ( EC ) .

## **Economía de plataformas no implica economía colaborativa**

Si bien, como se indicó en el capítulo anterior, la economía colaborativa (EC) no es un fenómeno nuevo exclusivo de la era de la información, en todos los sistemas de producción donde existe división del trabajo se

presenta algún grado de colaboración, bien sea para aumentar los niveles de producción por unidad de tiempo, o como resultado del proceso de solidaridad que tienen los grupos sociales con algunos de sus miembros. La novedad radica en el uso y aprovechamiento que brindan las tecnologías de las comunicaciones y la información que contribuyen a reducir las asimetrías de la información y los costos de transacción.

El crecimiento de actividades de EC puede asociarse al cambio que tienen los individuos en torno al papel que juegan los bienes materiales en la satisfacción de necesidades, en tanto que ya no es necesario gozar del derecho de propiedad absoluto sobre ellos, sino que puede darse un derecho transitorio. Los agentes económicos, obrando en perfecta racionalidad, se percatan de que el hecho de ejercer los derechos de propiedad trae consigo la subexplotación del bien, puesto que el disfrute es transitorio, además aumenta los costos de transacción asociados a su mantenimiento y el pago de alguna tasa impositiva.

La Comisión Europea define la economía colaborativa como “modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares” (Comisión Europea, 2016, p. 3).

Este fenómeno creciente en el país plantea retos importantes relacionados con la aplicación de múltiples aspectos regulatorios; sin embargo, el análisis de los marcos jurídicos de la competencia y del ámbito laboral (donde los agentes económicos han visto amenazados sus intereses y su propia supervivencia) debe considerarse en la medida que los “jugadores” de este tipo de economía están sujetos a los requisitos de acceso a los que fueron, o son sometidos, los actores del mercado “tradicional”, por una parte, y en que se deben tener en cuenta las nuevas formas de trabajo y vinculación laboral a la luz de la legislación vigente, por otra parte.

## **TIC y derecho de la competencia**

Las actividades intensivas en tecnología amplían y crean nuevos mercados; sin embargo, su expansión ha sido tan acelerada que irrumpe, en los ya existentes, con fuertes barreras de entrada y altos costos de permanencia, lo que impide el desarrollo de EC y la materialización de sus potenciales beneficios. Por esta razón, se debe definir un marco regulatorio que tenga en cuenta la promoción, acceso y apropiación de las TIC.

Como respuesta a dicha necesidad, se expide en Colombia la Ley 1341 de 2009 o Ley de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), con la cual el Estado:

[...] Reconoce la importancia de la tecnología y la comunicación para el desarrollo de la sociedad y el mejoramiento de la competencia. En el marco de esta Ley, se procedió a regular aspectos como: el control de aplicaciones y contenidos digitales, la protección de los usuarios que hacen uso de las TIC, como también, la capacitación de personal para el manejo de las TIC. (Congreso de la República Ley 1341, 2009)

Los principios que la rigen son:

Priorizar el acceso y el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones; promover la libre competencia; incentivar el uso eficiente de la infraestructura y los recursos escasos; garantizar la protección de los derechos de los usuarios; y generar incentivos adecuados para la inversión privada, sumado a la neutralidad tecnológica. (Congreso de la Republica Ley 1341, 2009)

En el año 2015 se expide el Decreto 1078, conocido como el Decreto Único Reglamentario del Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, el cual tiene por objeto unificar la normatividad relacionada con las TIC, que incluye proveedores, entidades públicas o

privadas que tienen relación con el sector. (Presidencia de la República, Decreto 1078 de 2015).

Con ello se diferencian los componentes del derecho de la competencia, cuyo fin es garantizar que esta sea libre a partir de tres componentes de análisis:

La competencia desleal, la cual se concentra en la prevención y castigo de conductas que van en contra de la buena fe comercial y aquellos que atentan contra los usos honestos en materia industrial y comercial.

Derecho a la libre competencia económica, que pretende permitir el acceso al mercado a los diferentes agentes económicos, así como su permanencia; por lo tanto, trata de sancionar las conductas monopólicas y el control de la posición dominante.

Control general de sobre concentraciones económicas, con el fin de prevenir la conformación de monopolios para llegar a la eficiencia productiva y la defensa de los derechos de los consumidores.

## **Competencia desleal**

En lugar de establecer las actuaciones que pueden clasificarse como competencia desleal o como violaciones de la libre competencia, consideramos pertinente realizar dos precisiones para enfocar la discusión en un ambiente del derecho económico, que va más allá de la delimitación normativa propia de los amantes de esta disciplina.

En primer lugar, una precisión conceptual que nos acerca a definiciones relevantes, como la competencia que, según la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) define como “el conjunto de esfuerzos que desarrollan los agentes económicos que, actuando independientemente, rivalizan buscando



la participación efectiva de sus bienes y servicios en un mercado determinado” (SIC, 2020).

La Constitución Política de Colombia consigna como principios de la economía la libertad económica, la libertad de empresa y la libre competencia como derechos que recaen sobre los agentes económicos que concurren el mercado:

La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. [...]. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. [...] El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. (Constitución Política de Colombia, 1991)

Finalmente,

[...] La norma establece dos condiciones para considerar a un acto como de competencia: que el comportamiento se realice en el mercado y que este tenga finalidad concurrencial. Así, por actuación en el mercado ha de inferirse cualquier actividad con trascendencia real o potencial en las relaciones económicas y en la adopción de las decisiones de los agentes económicos. (Cruz, 2014)]

En la era digital, debe entenderse la expresión mercado en un sentido amplio, lo que implica que incluye firmas en los diferentes eslabones de la cadena productiva, agentes que no son competidores directos pero que pueden ejercer influencia sobre el comportamiento de los productores y los

distribuidores de algunos bienes, y mercados virtuales, que se han venido acelerando por el uso de las TIC.

En segundo lugar, se debe tener certeza de que la ley regula el cómo, cuándo y en dónde se puede competir, así lo ha hecho y ha evolucionado en la definición de sus espacios; por esto es relevante referirnos a los cambios jurídicos en los modelos de regulación. Desde sus inicios, la configuración de actos de competencia desleal estaba vinculada a la propiedad industrial. Por ello, solo podía asumirse una regulación que partiera del principio general de protección de la propiedad, lo cual explica por qué se asocia a las infracciones los derechos de propiedad industrial con la competencia desleal[5].

## **Derecho a la libre competencia económica y regulación constitucional**

La Constitución de 1991 contempla una serie de libertades económicas que pueden expresarse de la siguiente forma:

Según la jurisprudencia constitucional, esta libertad comprende al menos tres prerrogativas: a) la posibilidad de concurrir al mercado, b) la libertad de ofrecer las condiciones y ventajas comerciales que se estimen oportunas, y c) la posibilidad de contratar con cualquier consumidor o usuario. (Corte Constitucional, 2017) [

En este orden de ideas, esta libertad también es una garantía para los consumidores, quienes en virtud de ella pueden contratar con quien ofrezca las mejores condiciones dentro del marco de la ley y se benefician de las

ventajas de la pluralidad de oferentes en términos de precio y calidad de los bienes y servicios, entre otros aspectos (Corte Constitucional, 2017).

Por lo tanto, la libre empresa y la defensa a la propiedad privada son los pilares que reconocen y garantizan:

[...] Al individuo una multiplicidad de sectores dentro de los cuales puede desplegar su libre iniciativa en orden a la satisfacción de sus necesidades, sin que se permita privilegiar unos sujetos en detrimento de otros. Por ello, esta garantía constitucional se extiende por igual a empresas organizadas y a las que no lo están, y a las personas naturales o jurídicas. (Corte Constitucional, 2001)

Sin embargo, estas libertades no son absolutas y tienen límites consignados en la Carta política, la cual:

[...] Aadopta un modelo de economía social de mercado que reconoce a la empresa y, en general, a la iniciativa privada, la condición de motor de la economía, pero que limita razonable y proporcionalmente la libertad de empresa y la libre competencia económica, con el único propósito de cumplir fines constitucionalmente valiosos destinados a la protección del interés general. (Corte Constitucional, 2017)

Al respecto, pueden ser identificados dos clases de límites: los que se imponen libremente los propios actores, dispuestos entre otros instrumentos, en los “manuales de buenas prácticas”, y los que les son impuestos por medio de la regulación de la ley, entre los que se encuentran el conjunto de reglas que protegen el derecho a la libre competencia. La Corte Constitucional ha sido clara en señalar que la libre competencia es un derecho cuyo ejercicio conlleva limitaciones, relacionadas, entre otros

elementos, con la introducción de excepciones y restricciones a quienes concurren al mercado a ejercer su derecho (Corte Constitucional, 2017).

En ese contexto, diversas plataformas colaborativas que han irrumpido en el escenario económico colombiano, como Uber, Airbnb y Rappi, están amparadas constitucionalmente por el derecho a la libre competencia. Sin embargo, tanto Uber como Airbnb han sido cuestionadas por tener la potencialidad de ejercer prácticas anticompetitivas o de competencia desleal, pues disminuyen sus precios, dado que no deben cumplir las exigencias regulatorias de entrada y mantenimiento del mercado, como sí lo hacen las empresas de transporte individual y los hoteles, respectivamente.

Para el caso de Rappi, la situación es diferente, pues su actuación no restringe la entrada de otros operadores en este mercado, más aún, las prácticas comerciales de Rappi son tan variadas que son difíciles de enmarcarlas en un mercado específico; Rappi es vista como una empresa de mensajería y servicios a domicilio que acerca la oferta como la demanda; al menos en este sentido, no habría objeto siquiera a investigarla, pues se estaría violando el derecho a la competencia.

De otro lado, la relación que tiene Rappi con los llamados rappideros es una relación difusa que se enmarca en el crowdsourcing:

[...] el empleo on-demand de trabajadores autónomos para la prestación del servicio. Desde la óptica del Derecho del Trabajo surge la duda de la calificación jurídica que debe otorgársele a la relación entre la empresa y los prestadores de servicios, y su calificación como trabajadores autónomos o por cuenta ajena. (Vallecillo, 2015)

## **Trabajo en plataformas**

Esta clase de plataformas tecnológicas ofrecen oportunidades para generar ingresos a diversos tipos de trabajadores como las mujeres, las personas en condición de discapacidad, los jóvenes, los jubilados, los migrantes, entre otros. Esto lleva a considerar dos modelos de economía: la economía colaborativa y la economía por demanda. La primera está compuesta por modelos de producción, consumo o financiación que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda. Los servicios que se encuadran en la economía colaborativa usualmente no tienen un fin de lucro, sino que su objetivo es compartir gastos buscando utilizar, compartir, intercambiar, o invertir los recursos o bienes entre los usuarios para cubrir los costos que genera el uso de un bien infrautilizado o la realización de una actividad específica (Madariaga, Buenadicha y Molina, 2019).

Por su parte, la economía por demanda, se entiende como:

modelos de consumo y provisión de servicios que se basan en la intermediación entre la oferta y la demanda, habitualmente de profesional a consumidor; la prestación de servicios se origina con base en las necesidades del usuario que demanda y se adapta a sus preferencias. Normalmente tiene ánimo de lucro y genera un beneficio para el usuario-proveedor de bienes y servicios (Madariaga, Buenadicha y Molina, 2019).

Una plataforma digital perteneciente a la economía por demanda presenta las siguientes características a) una actividad económica se viabiliza a través de una plataforma en la red, b) las personas pueden trabajar de forma intermitente o de acuerdo a su disponibilidad, c) existe un pago por tarea o actividad específica, d) la plataforma facilita el pago del bien o servicio. (Madariaga, Buenadicha y Molina, 2019)

El trabajo basado en plataformas digitales constituye una de las tendencias del mercado laboral más recientes. Consideradas como fruto de la mayor necesidad de flexibilidad de reclutamiento por parte de las empresas y del incremento de la eficiencia del mercado de los trabajos esporádicos, como también se les conoce, son formas atípicas de empleo facilitadas por la

tecnología y los mercados digitales, que se generan por encargo (Johnston y Chris Land-Kazlauskas, 2018).

Dentro de esta categoría, De Stefano (2016) establece una diferencia entre el “trabajo colaborativo” (crowdwork) y el “trabajo por encargo realizado a través de aplicaciones” (work on-demand vía apps). Los trabajadores colaborativos operan a través de plataformas digitales que conectan a un gran número de usuarios, organizaciones empresas y trabajadores sin importar las fronteras geográficas, puesto que el trabajo colaborativo se realiza a través de la red. Por otro lado, De Stefano llama “trabajo por encargo a través de aplicaciones” a la actividad laboral que, pese a ser provista por plataformas digitales, se realiza en un lugar geográfico determinado; por ejemplo, las entregas en vehículo, el transporte, el trabajo doméstico y las reparaciones a domicilio. En todos estos trabajos, se requiere una interacción directa entre los trabajadores esporádicos y quienes solicitan sus servicios.

En la práctica, estas definiciones se pueden materializar en dos grupos: las basadas en la web, donde los trabajadores realizan tareas concretas, como elaboración de páginas web, traducción de textos, consultas médicas, asesorías jurídicas o financieras; su asignación se efectúa en ocasiones mediante concurso de propuestas.

Las plataformas basadas en la ubicación se llevan a cabo en lugares físicos, e incluyen servicios de transporte, mensajería y trabajo doméstico. Algunas formas emergentes de empleo comprenden trabajos a tiempo parcial o por una parte del año, contratos de trabajo a plazo fijo, trabajo temporal, fuera del establecimiento, subcontratistas, trabajadores freelance, por actividad o tarea específica, el empleo informal, la subcontratación y el trabajo externo o trabajo a domicilio.

## **Relaciones laborales en la economía de plataformas**

Desde el punto de vista de la relación entre las plataformas digitales y el trabajo, se advierten dos tipos: el primero, donde los trabajadores son contratados directamente y son catalogados como empleados formales con una relación contractual definida; el segundo, donde las plataformas los consideran trabajadores por cuenta propia, contratistas autónomos o colaboradores, por tanto, carecen de vinculación contractual. Algunas de estas relaciones están contempladas en la legislación laboral colombiana, antes de la proliferación del trabajo mediado por plataformas como, por ejemplo, el trabajo por prestación de servicios, cuya característica es que el trabajador no es subordinado, por tanto no exige presencialidad, cumplimiento de horario laboral, no existe vínculo directo con la empresa y el pago de seguridad social es responsabilidad del trabajador. Esta figura se utiliza en cargos autónomos o profesionales independientes[6].

A término de obra o labor, aquí el trabajador es contratado y se pacta para desempeñar una labor específica, de manera que no se pacta por un tiempo, sino por una actividad[7]. Por cooperativas de trabajo asociado se entiende una forma de vinculación donde los trabajadores se asocian y prestan su servicio de forma externa a través de un tercero que pacta con las cooperativas[8]. Por empresas temporales se entiende que el trabajador es contratado por una empresa intermediaria para determinada labor que requiere otro empleador[9]. Los contratistas independientes realizan una labor determinada en una empresa de forma directa o por medio de sus trabajadores, se suele establecer un contrato de prestación de servicios[10]. Trabajo ocasional es aquel accidental o transitorio, de corta duración, no mayor a un mes, que se refiere a las labores distintas de las actividades ordinarias de la empresa o el empleador[11].

La Ley 1221 de 2008 reglamenta el teletrabajo en la modalidad móvil, autónomo y suplementario; este último consiste en la realización de labores por un periodo de dos a tres días de la semana fuera de la empresa; el teletrabajo móvil, por su parte, es aquel en el que el trabajador no tiene un lugar fijo para desempeñar sus labores, porque estas se efectúan en varios lugares; en cuanto a la modalidad autónoma, esta se caracteriza porque no existe relación laboral alguna entre la empresa y el teletrabajador, sus funciones las realiza de forma independiente en su casa y con el uso de las TIC.

Aunque se han dado pasos importantes en la materia, quedan cuestiones sin resolver, como, por ejemplo, las condiciones de trabajo en las plataformas dedicadas a la asignación de microtareas, tarifas, disponibilidad y la intensidad de trabajo, los rechazos, la ausencia de pago, la comunicación del trabajador con los clientes y los operadores de las plataformas, la cobertura de la protección social y los tipos de tareas efectuadas (Berg, Furrer, Harmon, Rani y Silberman, 2019).

Por ello, varios países han adoptado medidas para extender la cobertura de la seguridad social a los trabajadores de plataformas; por ejemplo, Australia y Nueva Zelandia han ampliado la cobertura de la seguridad y salud en el trabajo a todos los trabajadores sin importar su categoría. Lo mismo ocurre en Brasil, donde la normatividad jurídica en este campo es extendida a los trabajadores de plataformas. En Francia, se exige que las plataformas de ubicación asuman los costos del seguro de accidente. En algunos países de América Latina se establece el reconocimiento de un pago a la seguridad social. Y algunos países, como Irlanda, han ampliado las prestaciones por enfermedad a todos los trabajadores. En la figura 1 se muestra los diferentes tipos de contratación laboral en la legislación nacional.





Figura 1. Tipos de contratación laboral en la legislación colombiana

*Fuente: elaboración propia con base en la legislación.*

[\[5\] Se corrobora con el enfoque denominado paleoliberal por la literatura, en el que la protección de la competencia desleal se hacía por medio del derecho penal, por lo cual era preciso que la conducta desarrollada estuviera encuadrada dentro de uno de los tipos consagrados en los códigos penales \(Perea, 2017\).](#)

Este modelo se caracterizaba por la inexistencia de reglas para competir, ataque directo del competidor, acuerdos anticompetitivos. Las primeras conductas desleales se dieron principalmente en la usurpación de signos distintivos y en publicidad engañosa. Los comerciantes solicitan al Estado su

intervención para para que exista una competencia leal, es decir, contra el uso incorrecto de las libertades económicas (Cruz, 2014).

Ya en el siglo XX se evidencia que las firmas desarrollan un sinnúmero de estrategias para expandir la oferta y capturar una cuota mayor de mercado, lo que contribuyó al crecimiento de los mercados y a fortalecer su libertad; por tanto, se hizo necesaria la definición por parte del Estado de los actos que no eran admisibles en su interior.

Surge, entonces, el modelo profesional que buscaba ordenar las formas como los agentes podían relacionarse en el mercado, al mismo tiempo que pretendía señalar las reglas de juego a los agentes económicos para actuar de manera leal (Polo y Karam, 2002). Este modelo se basó en establecer cláusulas generales para la protección de la empresa sobre la base de una responsabilidad civil que claramente va más allá de la penal contemplada en el modelo paleoliberal. Hacia un enfoque más amplio cambia la legislación permitiendo que no sea solo el empresario competidor el que pueda valerse de este derecho para demandar conductas contrarias a la competencia, sino que admite que el empresario no sea necesariamente competidor como los consumidores, sus representantes, a través de asociaciones de consumidores, y el mismo Estado por ser garante del interés público; por tanto, existe un equilibrio entre competidores, consumidores, y el interés público del Estado concordante con su intervención en la Economía.

[\[6\] Reglado por el artículo 23 del CST; artículo 23 del Decreto 1703 de 2002; artículo 3 del Decreto 510 de 2003; Sentencia 15678 de la Corte Suprema de Justicia, Sala Laboral, mayo 4 de 2001; Sentencia 16062, Corte Suprema de Justicia, Sala Laboral, septiembre 6 de 2001.](#)

[\[7\] Artículo 28 de la Ley 789 de 2002, que modificó el artículo 64 de CST, artículo 45 del CST.](#)

[8] Artículos 3.o, 4.o y 7.o del Decreto 4588 de 2006, artículo 2 del Decreto 1333 de 1989, artículo 11 de los decretos 468 de 1990 y 4588 de 2006, artículo 3 de la Ley 79 de 1988, Sentencia 336 de 2000 de la Corte constitucional, Sentencia C-211 de 2000 de la Corte Constitucional.

[9] Artículos 71 a 94 de la Ley 50 de 1990, artículo 6 del Código Sustantivo del Trabajo, artículo 20 del Decreto 4369 del 2006.

[10] Artículo 34 de CST.

[11] Artículo 6 CST, Sentencia C-825 de 2006.

# **Instituciones y marco regulatorio**

## **del mercado laboral**

El mercado laboral es el intercambio de habilidades productivas entre los trabajadores y empresas a cambio de una remuneración pactada (Eslava, 2008). Esta dinámica se ve condicionada por un marco regulatorio e institucional que incide en el comportamiento de empleadores y empleados y, en consecuencia, en los niveles de empleo, salarios y los demás aspectos del trabajo (Avella, 2012).

En Colombia, el derecho laboral se encuentra regulado por el Código Sustantivo del Trabajo, el Código Procesal Laboral, jurisprudencia, doctrina y convenios internacionales ratificados en el país, que establecen los criterios que se deben cumplir al momento de concretar una relación laboral; en efecto, desde la Constitución Política de Colombia se establecen los principios rectores que se deben tener en cuenta a la hora de expedir un ordenamiento normativo del mercado laboral. El artículo 53 señala:

El Congreso expedirá el estatuto del trabajo. La ley correspondiente tendrá en cuenta por lo menos los siguientes principios mínimos fundamentales: Igualdad de oportunidades para los trabajadores; remuneración mínima vital y móvil, proporcional a la cantidad y calidad de trabajo; estabilidad en el empleo; irrenunciabilidad a los beneficios mínimos establecidos en normas laborales; facultades para transigir y conciliar sobre derechos inciertos y discutibles; situación más favorable al trabajador en caso de duda en la aplicación e interpretación de las fuentes formales de derecho; primacía de la realidad sobre formalidades establecidas por los sujetos de las relaciones laborales; garantía a la seguridad social, la capacitación, el adiestramiento y el descanso necesario; protección especial a la mujer, a la maternidad y al trabajador menor de edad. (Constitución Política de Colombia, 1991)

Con ello, se origina el contrato de trabajo, el cual incluye la jornada laboral[12] y las condiciones en que se desarrolla. El Código Sustantivo el Trabajo contempla los posibles tipos de contrato (se debe tener en cuenta que el contrato es un acuerdo entre partes para realizar una actividad el cual no siempre ocasiona relación laboral) que pueden celebrarse, como el término indefinido (artículo 47), temporal o accidental (artículo 6) y, por último, el contrato de aprendizaje contemplado en el artículo 30 de la Ley 789 de 2002. De otro lado, la legislación contempla la manera en que se da la formación de precios, es decir, señala toda una reglamentación en torno a los salarios; por un lado, establece un salario mínimo, el cual es diferente al salario de equilibrio de este mercado y se fija, según la Ley 278 de 1996, por la comisión permanente de concertación de políticas salariales laborales, que deberá llegar a un acuerdo antes del 30 de diciembre de cada año y de no hacerlo será fijado vía decreto por parte del Gobierno Nacional.

A través del Código Sustantivo de Trabajo, particularmente en el artículo 127, que señala los elementos integrantes del salario:

Constituye salario no sólo la remuneración ordinaria, fija o variable, sino todo lo que recibe el trabajador en dinero o en especie como contraprestación directa del servicio, sea cualquiera la forma o denominación que se adopte, como primas, sobresueldos, bonificaciones habituales, valor del trabajo suplementario o de las horas extras, valor del trabajo en días de descanso obligatorio, porcentajes sobre ventas y comisiones.

También existen disposiciones en torno a la protección del empleo a población vulnerable, como la Ley 1618 de 2013 de inclusión laboral a las personas en condición de discapacidad, la Ley 1822 de 2017, que dicta las disposiciones sobre mujeres en estado de embarazo, periodo de lactancia y licencia de maternidad, al tiempo que reconoce una licencia remunerada para su esposo o compañero permanente.

Para la salvaguardia del conjunto de trabajadores y sus familias, se define la seguridad social entendida como:

El conjunto armónico de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos y está conformado por los regímenes generales establecidos para pensiones, salud, riesgos laborales, subsidio familiar y los servicios sociales complementarios que se definen en la ley. Este es un sistema que cubre eventualidades como la de alteración a la salud, incapacidad laboral, desempleo, vejez y muerte, para cuya protección se establecieron los sistemas de Salud, Pensiones, Riesgos Laborales y de Subsidio Familiar. (Ministerio de trabajo, 2019)

La seguridad social se financia mediante los aportes para pensión y salud, los cuales se obtienen a partir del ingreso base de cotización (IBC), es decir, del salario básico, comisiones o bonificaciones y todas aquellas remuneraciones que constituyan el factor salarial, a excepción del subsidio de transporte; en términos de proporción, para salud es el 12.5 %, distribuido en 8.5 % a cargo del empleador y un 4 % asumido por el trabajador; para la pensión es el 16 % en total, 12 % a cargo del empleador y 4 % a cargo del trabajador, y el fondo de solidaridad, que equivale al 1 % del IBC excluyendo el subsidio de transporte (Ministerio de Salud y Protección Social, 2016).

Los denominados parafiscales son responsabilidad de la empresa, están compuestos por ARP, riesgos profesionales por 0.522 %, aporte al ICBF del 3 %, SENA del 2 % sobre el total devengado, sin subsidio de transporte, y caja de compensación familiar del 4 % del total devengado por el trabajador (Ministerio de Salud y Protección Social, 2016).

Como elemento de protección al cesante se establece un auxilio de cesantía que, según el artículo 249 del Código Sustantivo del trabajo, equivale a 30 días de salario por año cumplido de servicio y proporcionalmente por fracción de año. Además del disfrute de vacaciones pagadas, que son detalladas a lo largo de los artículos 186 a 192 del mencionado Código que

definen los periodos de tiempo, las excepciones, pero por, sobre todo, que estas son un derecho irrenunciable, no canjeable y, por tanto, el trabajador tendrá 15 días hábiles consecutivos de vacaciones anuales remuneradas. En la figura 2 se aprecia una relación sobre el efecto en los precios y en las cantidades.

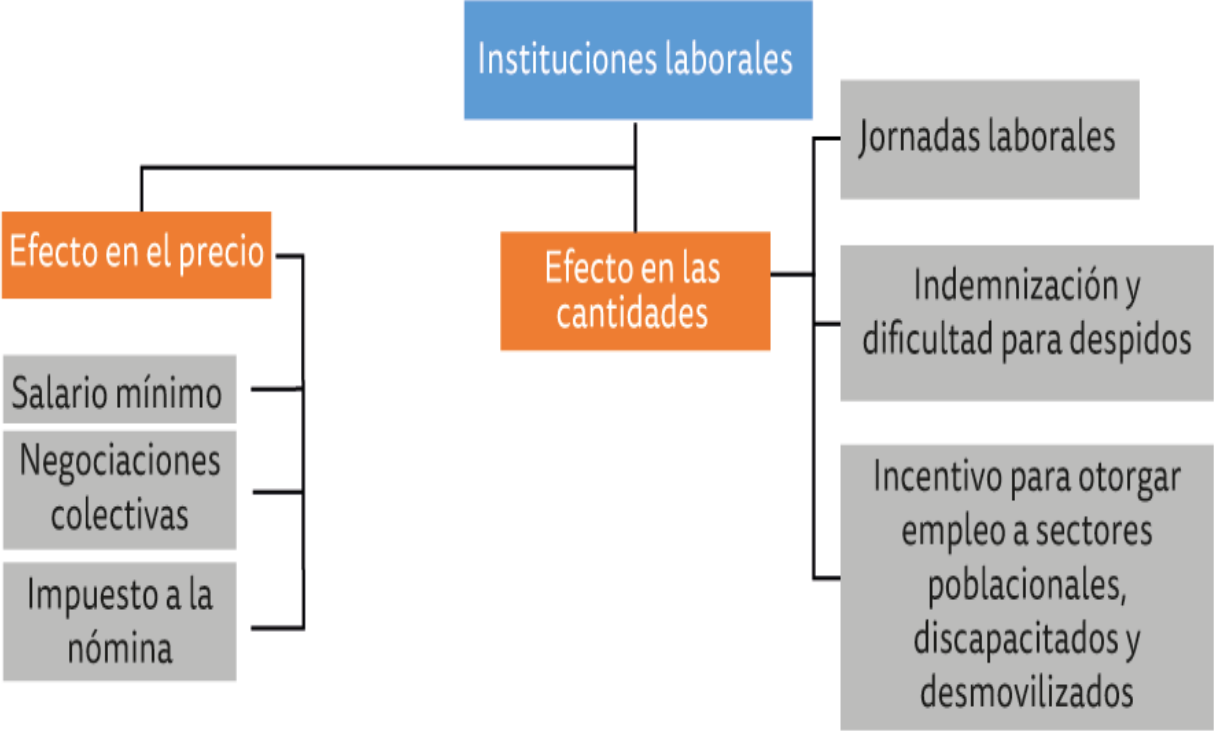


Figura 2. Regulaciones laborales sobre precios y cantidades

*Fuente: elaboración propia.*

**Regulación de la relación laboral  
en la economía colaborativa**

Frente a este nuevo escenario, es pertinente definir e incluir nuevas categorías o clasificaciones en la legislación colombiana, particularmente, las que correspondan al derecho laboral y de la seguridad social que den cuenta de los avances tecnológicos y las nuevas formas de empleo que redefinen la relación entre las plataformas digitales y sus colaboradores, puesto que existen nuevas modalidades de trabajo que no se ajustan a las condiciones del trabajo subordinado ni a la modalidad de prestaciones de servicios.

En ese contexto, el Gobierno Nacional ha presentado diversos proyectos de ley para regular un vacío normativo preexistente, con el propósito de determinar si se está ante una nueva categoría de trabajador y, por consiguiente, de la manera como deberían realizarse los aportes al sistema de seguridad social por parte del trabajador y por parte de las empresas de economía colaborativa.

La Ley 1221 de 2008, denominada “Teletrabajo”, es uno de los intentos por regular la relación que existe entre las empresas que utilizan plataformas digitales para activar sus productos o servicios que ofrecen en el comercio, y un trabajador, puesto que la compañía estaba haciendo uso del tiempo y habilidades del trabajador de una manera diferente a la convencional. El legislador reglamenta el teletrabajo en la modalidad móvil, autónomo y suplementario; este último consiste en la ejecución de labores por dos a tres días de la semana, fuera de las instalaciones físicas de la empresa; el teletrabajo móvil, en el que el trabajador no tiene un lugar determinado y permanente para desempeñar sus labores, y autónomo, se caracteriza porque no existe relación laboral alguna entre la empresa y el teletrabajador (Congreso de la República, Ley 1221 de 2008).

Adicionalmente, se encuentran diferentes proyectos relacionados con el contexto de las plataformas digitales y la economía colaborativa, según se muestra a continuación.

## **El Proyecto de Ley n.º 190 de 2019**



Por medio de la cual se regula el trabajo digital económicamente dependiente realizado a través de empresas de intermediación digital que hacen uso de plataformas digitales en Colombia. En el primer capítulo, “Del régimen general del trabajo digital económicamente dependiente realizado a través del uso de plataformas digitales”, se ocupa de definir los sujetos involucrados en este modelo e introducir una nueva categoría jurídica, con la finalidad de abarcar el vacío normativo existente; de un lado, define al trabajador como un trabajador digital económicamente dependiente, que provee un servicio a un cliente final por medio de una aplicación móvil o plataforma tecnológica, el cual tiene un ámbito de aplicación de trabajo autónomo digital a través de las plataformas. (Congreso de la República, Proyecto de Ley 190 de 2019). El proyecto señala que este tipo de trabajador debe contar con las siguientes características: ser una persona natural; prestar un servicio de manera autónoma, personal, directa, por cuenta propia y con recursos materiales propios; prestar el servicio por medio de una o varias plataformas tecnológicas a un consumidor final (clientes); y prestar el servicio a tiempo completo u ocasional.

El artículo 4.º define:

Las Empresas de Intermediación Digital como aquellas que prestan sus servicios a través de plataformas digitales, cuyo objeto social sea realizado por un conducto de aplicación móvil o plataforma digital, y a través de personas naturales. De la relación entre la empresa que presta servicios colaborativos a través de plataformas digitales y el trabajador autónomo económicamente dependiente se denominara? “Trabajo Digital Económicamente Dependiente”. Esta relación puede ser constante u ocasional, siempre a discreción del trabajador digital económicamente dependiente. (Congreso de la República, Proyecto de Ley 190 de 2019)

Es importante resaltar que en el párrafo segundo del artículo 4.º del mencionado proyecto de ley se enfatiza en que la relación derivada de este modelo no se enmarca dentro de alguna de las modalidades de contratación vigentes en el ordenamiento jurídico colombiano, en especial, no se

conforma una relación civil de prestación de servicios profesionales y tampoco una relación de origen laboral (Congreso de la República, Proyecto de Ley 190 de 2019).

El segundo capítulo “del régimen de seguridad social del trabajador autónomo económicamente dependiente” define en el artículo 7.º que:

[...] El trabajador autónomo económicamente dependiente, cuyos ingresos sean inferiores a un Salario Mínimo Legal Vigente (smlv), realizará los aportes al sistema de seguridad social sobre el salario mínimo y corresponderá al empleador y al trabajador, en partes proporcionales, completar este aporte, de otro lado, el Trabajador Digital Económicamente Dependiente cuyos ingresos sean superiores o iguales a 1 smlv, realizará los aportes al sistema de seguridad social sobre la base del 40% de los ingresos percibidos mes vencido. (Congreso de la República, Proyecto de Ley 190 de 2019)

### **El proyecto de Ley 388 de 2020**

Tiene por objeto “establecer los mecanismos de acceso al Sistema General de Seguridad Social o al Piso de Protección Social, exclusivamente de aquellas personas que prestan servicios personales a través de plataformas digitales, según corresponda...” (Congreso de la República, Proyecto de Ley 388 de 2020). Como se puede observar, este proyecto solo intenta reglamentar lo relativo al pago de prestaciones sociales, pero no tiene en cuenta las diversas necesidades de las relaciones entre trabajadores digitales y plataformas.

En efecto, este proyecto define el acceso y aporte a la seguridad social integral y al piso de protección social, según corresponda, de aquellos trabajadores que prestan servicios a través de las aplicaciones y plataformas digitales. De esta manera, se precisan definiciones, se establecen los parámetros para la cotización a la seguridad social integral o el aporte al piso de protección social, se determina la obligación de entregar información por

parte de los propietarios de las plataformas digitales, así como la fiscalización sobre aportes a la seguridad social y al piso de protección y la inspección, vigilancia y control por parte del Estado en materia de seguridad y salud en el trabajo (Congreso de la República, Proyecto de Ley 388 de 2020).

Finalmente, el Proyecto de Ley n.º 246 de 2020:

Tiene por objeto regular la relación contractual de las personas que prestan sus servicios a través de Plataformas Digitales de Economía Colaborativa, mediante la creación de la categoría de Colaborador Autónomo, garantizando el acceso y aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y demás derechos que podrían cobijar a este tipo de trabajador. (Congreso de la República, Proyecto de Ley 246 de 2020)

El proyecto contempla la posibilidad de que cada trabajador digital escoja la forma en que quiere vincularse: de un lado, puede ser mediante contrato laboral, que implica principio de subordinación, horario y remuneración constante y pactada, y, de otro lado, una modalidad para trabajadores digitales que quieran contar con autonomía, flexibilidad y no exclusividad para poder ofrecer sus servicios laborales y profesionales en varias plataformas simultáneamente (Congreso de la República, Proyecto de Ley 246 de 2020).

El proyecto también señala que las plataformas digitales deben contar con seguros que cubran todos los riesgos del colaborador: accidentes, incapacidad parcial o permanente, pérdida de los elementos necesarios para el desempeño de su actividad como dispositivos electrónicos y medios de transporte como bicicletas y motos (Congreso de la República, Proyecto de Ley 246 de 2020).

## **Vacíos regulatorios**

Aunque las plataformas digitales pueden corregir la existencia de mercados incompletos, también pueden usarse para evadir la regulación del empleo al operar informalmente en mercados tradicionalmente regulados. En el siglo XXI las formas de producción están cambiando, abandonan las grandes empresas registradas y se reorganizan en unidades especializadas y flexibles. En efecto, el trabajo a término indefinido y a tiempo completo está siendo reemplazado por acuerdos contractuales heterodoxos o por trabajos informales.

El sector servicios se ha relacionado con dos tipos de mercado: el que se puede realizar a distancia y el que se encuentra relacionado con las actividades de emparejamiento por medio de la plataforma. Para la prestación de un servicio que se realiza físicamente, estos intermediarios digitales inscriben trabajadores independientes, casuales o por demanda, trasladándole la mayor parte de los riesgos asociados a la actividad, al tiempo que disminuyen los costos laborales en materia de salario mínimo, seguridad social y contribuciones parafiscales.

Este cambio en la manera de contratación supone la omisión de garantías laborales para los trabajadores, con lo cual la legislación no le confiere el estatus de empleado, lo cual no se puede resolver por medio de formas tradicionales de regulación, sino que se debe reconsiderar lo que se entiende por empleo, empleado y trabajo (Fox, 2015).

Es por ello que debe tenerse en cuenta al papel del cambio en las tendencias en el mercado laboral, es decir, se debe analizar la relación entre la innovación y los cambios en la estructura del mercado laboral. Aquí se desprende una de las principales categorías de análisis, como es la localización, puesto que al intensificarse el uso de las tecnologías de la información y comunicación es irrelevante el espacio geográfico de referencia, así como que su ejecución no implica necesariamente una relación persona a persona (Acemoglu y Autor, 2011).

Ese tipo de contratos disminuye los costos de reclutamiento y contratación; aunque no sean considerados como empleados, el monitoreo llevado a cabo por las empresas tecnológicas y la disponibilidad permanente al trabajo indican lo contrario, no obstante de no beneficiarse de la estabilidad laboral, las prestaciones sociales y el marco regulatorio general, del que gozan los

demás trabajadores, lo cual implica una clara desventaja para los trabajadores de las plataformas electrónicas por cuanto para estas aplicaciones no son empleados sino colaboradores, socios o contratistas independientes, con lo cual estarían considerados como trabajadores por cuenta propia.

Sin importar los niveles de calificación, el trabajador puede vincularse a lo que se ha llamado economía colaborativa, que se puede describir como proyectos por los que un trabajador es contratado para desempeñar exclusivamente esa labor (Marx, 2016). En este sentido, los empleadores no garantizan un número de horas mínimo al trabajador y, por tanto, su salario está condicionado al momento en el que es requerido. Este tipo de contratos son frecuentes en algunos sectores de la economía, como la educación, la salud, hoteles, bares, restaurantes, guías turísticos, etc. La diferencia radica en que estos trabajadores tienen un marco regulatorio que les garantiza algunos derechos laborales, mientras que los trabajadores de las plataformas electrónicas no tienen ningún contrato formal, siendo una aguda manifestación de la flexibilización laboral. La literatura ha identificado este tipo de cuasirrelaciones como contratos cero horas o casualización del trabajo (Aloisi, 2016).

El efecto es diferente dependiendo del mercado donde operen, pues si recae sobre mano de obra no cualificada y además está limitada a un mercado local, en tanto que los usuarios y trabajadores ejercen la actividad en el mismo espacio geográfico y de forma presencial, los efectos serán distintos que en mercados cuyos trabajadores son cualificados y desempeñan su labor de manera remota. En el primer caso los efectos son de dos tipos: a) los trabajadores que se dedican a esa labor migran hacia las plataformas acentuando su uso, y b) los nuevos trabajadores ven una opción de generar ingresos adicionales, lo que ocasiona un aumento en la oferta de trabajadores y presiona los salarios hacia abajo.

En el contexto de la llamada “economía por demanda”, el número de establecimientos y servicios que coinciden con la oferta y la demanda laboral está en aumento. Ahora bien, en el caso de Rappi, para algunos analistas, los rappideros se encuentran frente a una manifestación de algunos elementos de una relación laboral:

[...] Presta el servicio de domicilios, de manera personal y remunerada, con recargos por distancia y tiempo (nocturno, dominical, día lluvioso etc.), la subordinación se configura a través de controles por satélite; asignación y reasignación de tareas a través de un teléfono; adopción de la conducta del “buen Rappitendero”, control disciplinario a través de la “tasa de aceptabilidad”, así como la utilización de logos e indumentaria propios de la aplicación. (Fonseca, 2019, p. 19)

En definitiva y como reflexión, a los rappitenderos se les hace partícipe de la empresa y se les denomina emprendedores aunque en realidad no lo son, puesto que, para la Organización Internacional del Trabajo,

los emprendedores son personas que poseen y controlan una empresa y que tratan de generar valor mediante la creación de una actividad económica, identificando y explotando nuevos productos, procesos o mercados. De esta manera, crean trabajo para sí mismos y potencialmente para terceros. (OIT, 2018)

En el camino de la pretendida regulación, hemos podido advertir dos posturas. Una de ellas se centra en regular el trabajo en plataformas, de manera integral, sin dejar lugar a la intervención de las partes interesadas, lo que puede introducir distorsiones que incentiven o que profundicen la informalidad y con ella, la desprotección en que se encuentran los trabajadores por demanda.

Del otro lado, están aquellos que sostienen que la normatividad debe asumir ya no la modalidad de regulación completa referida, sino tan solo el establecimiento de pisos mínimos de protección. Dicho de otra manera, el reconocimiento de derechos mínimos que, partiendo de la especificidad de la tarea, cobijen idénticos derechos a aquellos que desempeñan la misma actividad; así lo reconoce el artículo 205 del Plan Nacional de Desarrollo,

que detalla las condiciones de prestación de servicio y las modalidades de protección y seguridad social que se puedan generar del uso de estas aplicaciones y plataformas.

Por otra parte, estamos observando cómo la falta de regulación normativa específica se viene practicando a partir de la intervención de juzgados laborales, e incluso por jueces de diferente jurisdicción. Dicha regulación inicia con el reconocimiento del carácter laboral de la relación que media entre la plataforma y el trabajador, para luego hacer derivar un amplio horizonte de derechos, propios de este tipo de relación, en cabeza de los trabajadores de plataformas; por consiguiente, la discusión en torno a la existencia o no de la relación laboral parece zanjada si se tiene en cuenta que los trabajadores de plataformas cuentan con los tres elementos integrales que configuran un contrato realidad, esto es, remuneración, prestación personal del servicio y subordinación.

Lo objetable de esta solución es que muchas veces el activismo judicial tampoco logra ser una solución definitiva, puesto que el marco jurídico aplicable debe partir del reconocimiento de las condiciones propias del sector, esto es, de su flexibilidad, dinamismo, complejidad y no solo de los derechos que derivan de una relación contractual de hecho propio del mercado laboral del siglo XX, cuando lo que demanda la sociedad es una legislación acorde al contexto del nuevo milenio que encarna las nuevas formas de trabajo, relaciones e interacciones.

---

[\[12\] La Ley 789 de 2002 establece la ampliación de la jornada diurna en cuatro horas hasta las 10 p. m. \(antes era hasta las 6 p. m.\). La ley 1846 de 2017 establece la jornada diurna hasta las nueve de la noche.](#)

# **Las plataformas digitales en Colombia, una problemática del mercado laboral. El caso de los rappitenderos**

En Colombia, durante los últimos 15 años, se ha evidenciado un incremento en la flexibilización laboral entre trabajadores y empleadores, debido a la incorporación de plataformas digitales que promueven nuevas formas de satisfacer la oferta y la demanda, y que no están reguladas dentro de la normatividad vigente en relación con el mercado laboral, dada su naturaleza, que se encuentra en un sistema tradicional económico, acompañado de la escasez de la literatura que no permite conocer ni profundizar en el tema. En esta práctica, consideramos que la flexibilización del mercado laboral se viene presentando desde años atrás y la Ley 50 de 1990 presenta un primer escenario del tema en Colombia. Según Gómez (2013), esta flexibilización constituye la modalidad en la que se relacionan los empleados con las empresas, a través de contratos (por misión, por prestación de servicios, a término fijo, entre otros).

Las políticas de los gobiernos neoliberales durante los años noventa han llevado a la reducción de costos laborales, creando un modelo de desarrollo sesgado antilaboral, con una participación marginal del trabajo, y un carácter flexibilizador y precarizado, que ha dado lugar a un mercado laboral informal caracterizado por su baja calidad y, muchas veces, se ve sujeto a la inestabilidad económica que desencadena afectaciones en las condiciones de vida del país, incremento de pobreza y exclusión social (López, Lozano, Tunjo y Martínez, 2020).

A la luz de lo anterior, en Colombia, se han creado políticas desarticuladas a las necesidades del mercado laboral las cuales han conducido a la



reproducción de la informalidad, ajustes al salario mínimo y al sistema de cotización a la seguridad social (Orgulloso, 2019). Estos cambios han soportado la economía reprimida y financiarizada, además por la ampliación de la demanda agregada y las políticas de industrialización, que diversifican la matriz productiva del país (Clavijo, 2019). Esto también se acompaña con las políticas de formalización por parte del Gobierno, cuyo objetivo ha sido el incremento del recaudo tributario con el propósito de tratar los problemas deficitarios fiscales del país, y para esto lo hace recargándose en los trabajadores más vulnerables; ajustando el marco normativo acorde con la dinámica del modelo predominante; aspectos que conectan al auge de la economía de plataformas, las cuales no han sido ajenas a estos fenómenos.

La crisis de salud pública y económica, generada por la emergencia sanitaria del Covid-19, ha evidenciado fuertes cambios en las dinámicas sociales y económicas por el auge de las plataformas digitales, como también ha tomado un papel importante en temas de crecimiento, generación de ingresos y la bancarización (Fernández y Benavides, 2020). Esta coyuntura ha dado paso a la reconfiguración de las cadenas de valor, en el sentido de que las plataformas digitales se convierten en un medio fundamental para las restricciones de distanciamiento social en favor de las dinámicas del mercado, pero también se han convertido en un factor crítico para los temas de la reactivación económica y social de los países, y de las pérdidas de empleo en las naciones (GEIH, 2020).

En ese sentido, el auge de las TIC en Colombia, así como de las plataformas digitales, cobran una gran importancia por la dinamización de las relaciones mercantiles de las empresas, los empleadores y los consumidores, y estas han modificado la realidad laboral y las decisiones de consumo por parte de la población, permitiendo el uso de enlaces de ofertas y demandas a través de la economía colaborativa (EC), generando inconformismos de los agentes económicos, debido a la precariedad de condiciones laborales que no están consideradas en el marco normativo vigente.

Si bien estas plataformas representan un tipo de actividad económica que beneficia a los agentes del mercado en el marco de las “innovaciones tecnológicas”, es importante destacar que, aunque su auge es relevante, también han sido desestimadas, en el sentido de que se oponen a dichos procesos innovadores que resuelven las necesidades de los demandantes y

que ofrecen oportunidades laborales a la sociedad. Sin embargo, este escenario, y teniendo en cuenta las condiciones del mercado laboral en Colombia, que hace parte de la era digital y la sociedad de la información, ha dado lugar a plataformas digitales que prestan servicios como Rappi, Uber, Beat, Domicilios.com, entre otras, que han promovido la precariedad del empleo formal en el país, acentuando la informalidad y afectando las condiciones de vida del mercado laboral.

También han sido desestimadas en el sentido de que no se evidencia la posibilidad de establecer relaciones entre la innovación específica y las transformaciones en el ejercicio de los procesos productivos y laborales en las que se enmarca la EC. Estas transformaciones, íntimamente ligadas entre sí, se resumen en una subcontratación como estrategia de la acumulación de capital, el opacamiento de las relaciones laborales y, especialmente, la disminución de las condiciones mínimas de bienestar laboral (Garcés, 2019; citado por Buenadicha, Cañigueral y De León, 2017). Sin embargo, a la luz de las transformaciones de los procesos de producción y las relaciones laborales que han originado las economías de plataformas, se ratifica la importancia de la innovación tecnológica que ha significado un incremento de la precariedad laboral, puesto que, más allá de un discurso “colaborativo”, la realidad se contextualiza en unos mecanismos de subcontratación y deslaboralización al considerar lo mencionado por Garcés (2019):

[...] Estas empresas les ofrecen a los clientes un servicio de transporte, de domicilio, etc., pero no cuentan con los medios de producción ni con la mano de obra requerida, sino que subcontratan a través de un contrato mercantil dichas actividades, con lo cual delegan a los trabajadores las responsabilidades y riesgos de la prestación de un servicio que, de todas formas, está fuertemente controlado por la empresa a través de la aplicación digital. (p. 21)

De esa forma, esta actividad económica, catalogada como una nueva alternativa de emprendimiento, se basa en relaciones laborales que se desarticulan con las normas laborales de trabajo digno y decente y, en su

gran mayoría, como sucede al igual que muchas empresas en Colombia, no formalizan su función (Fiquitiva, 2019), afectando las condiciones bajo las cuales los empleadores se relacionan con los individuos que disponen como medio para satisfacer a los consumidores. Esto confirma condiciones de empleabilidad fuera no solo de lo establecido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), sino de la normatividad del mercado laboral colombiano.

## **A propósito del concepto de economía colaborativa**

En la primera parte de este marco analítico se indicó que la definición de la economía colaborativa (EC) es variada y cambiante, razón por la cual cabe ampliar dicha variabilidad en este caso. En este sentido, el concepto de EC fue usado por primera vez por Ray Algar, pero fue en 2010 que Rachel Bootsman y Roo Rogers utilizaron el término *sharing economy* y este tomó interés cuando se contextualizó con las actividades en redes que dieron paso a la transformación de los procesos de producción y consumo (Gómez y Díaz, 2015). Este concepto se articula con el propuesto por Rachel Bootsman (2010), al señalar que la economía colaborativa es un modelo construido sobre redes descentralizadas de personas conectadas, quienes crean, distribuyen y consumen valor pasando por alto las instituciones centralizadas (citado por Quintero, 2018).

Lo cierto es que no existe aún ninguna definición ni exacta ni armonizada sobre el término de EC. La literatura hace referencia a un “nuevo modelo económico en el que existe una interacción productor-consumidor, conexión horizontal y colaboración entre pares” (Durán-Sánchez, Álvarez-Gacía, Del Río-Rama y Maldonado-Eraza, 2017, p. 2), clasificado en cuatro subsectores: consumo colaborativo, finanzas colaborativas, producción colaborativa y conocimiento abierto.

El término de EC es variopinto y complejo, pues involucra diversas dimensiones que abarcan desde aspectos que estriban los mecanismos de transacción, el uso de Internet, la utilización de los recursos, entre otros factores. Stokes et al. (2014) caracterizan el término por el uso de Internet mediante la conexión que hacen los individuos y bienes a partir de redes distribuidas que permiten hacer transacciones de “bienes, tiempo, capacidades, espacios y recursos financieros”. Por esta misma línea, el concepto propuesto por Cañigüeral (2016) y la Comisión Europea (2016) coinciden en señalar que la EC se enmarca en espacios digitales, donde los agentes (individuos) intercambian bienes y servicios mediante el uso de las plataformas, y que pueden realizarse con o sin ánimo de lucro (Alfonso, 2016).

Para Ouishare (2016), la EC se enmarca dentro de un contexto transaccional haciendo hincapié en la tecnología como medio indispensable y en la reputación como herramienta esencial. La define como

aquello que se ha hecho durante toda la vida, con los círculos más cercanos (familiares y amigos), compartir activos ociosos como el coche, casa, objetos, conocimiento, dinero, y que ahora se hacen con desconocidos, apoyados en plataformas digitales que aportan elementos para generar confianza, tales como la reputación, basada en las valoraciones de los pares tras cada transacción realizada. (p. 20)

Por otro lado, Díaz, Marcuello y Monreal (2016) y Muñoz y Cohen (2017) han centrado su definición en un sistema económico y social “fundamentado en la intermediación que facilita los intercambios de bienes y servicios entre individuos y organizaciones” (p. 21). También expresan que la economía colaborativa se construye:

[...] con recursos humanos, físicos e intelectuales, lo que incluye la creación, producción, distribución, comercio y consumo compartido de bienes y

servicios por diferentes personas y organizaciones a través de la tecnología peer-to-peer (P2P) y referido más al acceso y uso de recursos y activos físicos y humanos antes que el hecho de que no haya intercambio monetario. (p. 402)

Esto, según Santos (2016), implica que

La economía colaborativa es un modelo de producción económico inclusivo, basado en redes horizontales organizadas en comunidades de personas que generan abundancia a partir de un uso eficiente y/o sostenible de recursos, que promueve el consumo responsable y empodera al ciudadano para participar en la producción. (p. 21)

De la misma manera, la economía colaborativa está conformada por los modelos de producción y consumo expresados en una interacción de la oferta y la demanda (generando conexiones de igualdad) a través de plataformas digitales, permitiendo la generación eficiente y sostenible en el aprovechamiento de los bienes y recursos, mediante la utilización, intercambio o contraprestación entre los individuos.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC, 2014) define el término como un modelo donde se intercambian bienes o servicios entre agentes a cambio de una compensación pactada entre las dos partes. Esto se complementa con el estudio de PwC (2015, citado por Gómez y Díaz, 2015), donde se puntualizan los pilares de la economía colaborativa:

Plataformas digitales que conectan capacidad ociosa y demanda, transacciones que ofrecen acceso sobre la propiedad, más formas colaborativas de consumo, experiencias de marca que conllevan una conexión emocional, entender una economía basada en la confianza,

repensar el valor de intercambio, y el interés por reducir la competencia. (Álvarez y Morales, p. 19).

## **Plataformas digitales y mercado**

### **laboral en Colombia**

La Cuarta Revolución Industrial se considera un escenario que ha dinamizado el contexto socioeconómico durante los últimos años, debido a los avances tecnológicos digitales que han transformado, en primera instancia, el comportamiento de la demanda, así como la incursión tecnológica que se caracteriza por la hiperconectividad y movilidad, la inteligencia artificial, el desarrollo de las nuevas formas de infraestructura, y la explotación de datos; y, posteriormente, al auge de nuevos esquemas de negocios en el mundo digital, dejando vacíos el ámbito laboral o regulatorio (González, 2017).

Para Maya (2019), esta revolución enfrenta un fuerte contexto en el desplazamiento de la mano de obra de algunas actividades del mercado, generado por la automatización industrial, la inteligencia artificial y el big data, pero alude también que se generan nuevas necesidades entre los agentes del mercado que incentivan nuevos puestos de empleabilidad. Para González (2017), el legado de las anteriores revoluciones ha dado lugar a un mayor flujo de la demanda de bienes y servicios para las actividades económicas intensivas en trabajo, donde los procesos de innovación, las relaciones sociales y la experticia de la mano de obra se convierten en el factor primordial en el momento de llevarlas a cabo. Estos autores señalan que las denominadas actividades rutinarias y no rutinarias son reemplazadas actualmente en actividades industriales y no industriales, puesto que las tareas rutinarias tienen mayor facilidad de ser robotizadas, y presentan una mayor demanda laboral, mientras que las no rutinarias son tareas que deben ser innovadoras y dan paso a una mayor relación entre los individuos.

Sin embargo, los mismos autores mencionan que existe un fraccionamiento laboral por la aparición de la EC y las plataformas digitales, debido al incremento de los “emprendedores” individuales y trabajos esporádicos, creando un sistema más precarizado del mundo laboral. Según Bonilla, Díaz y Pinzón (2020):

[...] a los empleos actuales que se regulan a través de dinámicas clásicas, estos se podrían dividir por tareas y proyectos aumentando la fuerza laboral autónoma. Estas nuevas formas de trabajo generan preocupación por la calidad del empleo y la protección social de los trabajadores, debido a que estas ocupaciones se encuentran enmarcadas en el medio del trabajo autónomo e independiente, con lo cual son propensos a no encajar con la normatividad vigente en relación con las condiciones laborales. (p. 13)

En consecuencia, cabe destacar que las continuas innovaciones tecnológicas determinarán la interacción entre mano de obra y máquinas en los procesos productivos, puesto que los primeros deberán ser más flexibles en sus ocupaciones laborales, lo que trae consigo nuevas formas de reinversión en sus actividades, por la gran competencia que aparece en el mercado, al igual que los constantes cambios en los aparentes puestos de trabajo.

En el contexto del trabajador independiente, se consideran aquellos que desarrollan o que ejercen una actividad informal debido a que esta categoría de empleabilidad no se encuentra regulada dentro del marco normativo del mercado laboral colombiano. Si bien la informalidad se considera un trabajo que genera ingresos, los trabajadores no cuentan con prestaciones sociales, ni seguros o contratos de empleo que representen de una manera formal su labor, pese a que la Ley 1988 de 2019 y el Decreto 567 de 2014 establecen los lineamientos de la política pública para los vendedores informales del país, no cuentan con la suficiente solidez que regulen la práctica de ellos.

En palabras de López et al. (2020), y teniendo en cuenta las estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), se tiene que:

[...] para las 13 ciudades principales 47,4% de la población ocupada trabajaba de manera informal y lo mismo sucedía con 48,5% en otras 23 ciudades. Esta cifra ha tenido un comportamiento decreciente desde el 2009, cuando estas cifras eran de 52,1% y 53,4% respectivamente, la situación no parece dar muestras de una mejora significativa. Además, aun cuando el 93,4% de la población registró tener acceso a seguridad social en salud, solo 48,3% aportó al régimen contributivo y 36,6% a pensión, aspectos que acentúan el mercado informal del país (DANE, 2018, p. 213).

Con lo anterior, se evidencia que, del total de las personas vinculadas al mercado de trabajo del sector informal, el 61.4% son trabajadores que realizan sus actividades de manera independiente, ubicándose en el sector servicios, especialmente en actividades como el comercio, restaurante y hoteles, donde existe una alta precarización del mercado laboral (Castiblanco, 2018), manifestándose una dificultad de la población más joven en edades de 14 y 28 años que quieren acceder a fuentes de ingresos, aprovechando el auge de la era digital, empleando herramientas móviles, y que el mercado de trabajo, por su alta complejidad de acceso y requisitos, acentúan el desempleo, que según el DANE, para el periodo de noviembre de 2019 y enero de 2020, se ubicó en una tasa del 17.6 %, y un incremento del desempleo en Colombia del 12.8 % en 2019 al 13.0 % en 2020 (GEIH, 2020). Este escenario muestra un deterioro laboral que obliga a las personas a buscar otras alternativas de trabajo que, en su mayoría, no garantizan las condiciones laborales mínimas (Melo, s. f.).

Con la era del mundo digital, las relaciones e interacción social, las formas en que se prestan los servicios y se genera empleo, se han diversificado por el uso de plataformas mediante la compra y venta de bienes y servicios online. Desde el año 2008 en Colombia, con la Ley 1221 denominada Ley del Teletrabajo, se establecen las condiciones de trabajo bajo esta modalidad, entendiéndolo como:



[...] una forma de organización laboral, que consiste en el desempeño de actividades remuneradas o prestación de servicios a terceros utilizando como soporte las tecnologías de la información y la comunicación – TIC para el contacto entre el trabajador y la empresa, sin requerirse la presencia física del trabajador en un sitio específico de trabajo. (Ley 1221, art. 2.o)

Lo que facilita o permite una articulación entre las diferentes plataformas digitales y el mercado laboral pero no soluciona el problema del trabajo independiente o informal, según las cifras señaladas.

## **Economías de plataforma en Colombia. El caso de Rappi**

Las plataformas digitales en Colombia empiezan a funcionar en el mercado alrededor de hace más de 15 años y, con frecuencia, dan paso a la aparición de nuevas tendencias y necesidades de consumo, lo que permite un incremento en el número de aplicaciones cuyo interés se encuentra en la satisfacción de la demanda. Este capítulo direcciona su tema central hacia las aplicaciones dedicadas a los servicios de entrega de alimentos o cualquier otro producto, donde su crecimiento está asociado a esta nueva forma de trabajo mediante el uso de plataformas digitales con acceso a internet, que dan lugar a un ahorro de tiempo y dinero, al igual que es considerada como una fuente de trabajo cómodo y fácil tanto para los usuarios como para los prestadores del servicio (Dinero, 2019).

Actualmente son muchas las alternativas existentes para el funcionamiento de empresas configuradas en plataformas digitales, específicamente para la entrega de servicios a domicilio, entre las que se pueden encontrar las versiones tradicionales que se dedican solo a entregar productos o servicios de forma convencional, hasta alternativas que usan aplicaciones tecnológicas y que crean un mercado y, por ende, un valor para los clientes. Sin embargo,

este tipo de empresas distan en diferenciar sus productos núcleo, “todas basan su servicio en trasladar bienes de un sitio a otro y cada una se esfuerza por hacerlo de la manera más eficiente posible y solo se diferencian al analizar el producto mejorado” (Pardo y Rodríguez, 2019, p. 5).

En ese sentido, el trabajo en plataformas digitales constituye una de las actuales dinámicas del mercado laboral y es considerado como el origen de la mayor necesidad de flexibilidad de reclutamiento por parte de las empresas y que se expresa en una forma de eficiencia y un mercado laboral esporádico, como también se les conoce, lo que constituye una atípica forma de empleabilidad facilitada por herramientas tecnológicas y mercados digitales que dan paso a un intercambio por encargo (Buenadicha, Cañigüeral y De León, 2017).

Ya en el capítulo anterior, en el marco del trabajo en plataformas, se había mencionado a De Stefano (2016), quien establece una diferencia entre el “trabajo colaborativo” (crowdwork) y el “trabajo por encargo realizado a través de aplicaciones” (work on-demand vía apps). Este autor hace alusión a que los empleados dedicados a esta actividad la realizan a través de plataformas digitales que conectan a un gran número de usuarios, organizaciones, empresas y trabajadores, sin importar las fronteras geográficas, puesto que el trabajo colaborativo se realiza a través de la red. El mismo autor señala que el trabajo por encargo usando las plataformas digitales corresponde a una actividad laboral y se opera en un determinado lugar geográfico, estableciendo una interacción directa entre quienes prestan esta labor esporádica y sus respectivos clientes, apoyados en entregas con algún medio de transporte, o mediante la prestación del trabajo doméstico.

La industria de servicios se clasifica en tradicionales e innovadoras. Dentro de las primeras se destacan aquellas empresas que no tercerizan los servicios de entrega de sus productos y solo transportan sus mercancías hacia el cliente final. Dentro de las innovadoras se encuentran aquellas que ofrecen diversos servicios como Rappi, al igual que aquellas que prestan servicios en comidas como Domicilios.com, Uber Eats, PedidosYa y HelloFood. Se encuentran también empresas aún más especializadas, como Nudols que presta sus servicios en comida saludable o Mercadoni, encargada en realizar las compras de la despensa por los clientes (Cortés, 2018).

Dentro del sector transporte, se encuentra Uber, que fue una de las primeras aplicaciones que se instaló en Colombia y que se ha convertido en una de las alternativas más grandes en la prestación del servicio a pasajeros en el país. A nivel mundial, la empresa cuenta con más de 22 000 empleados prestadores del servicio, 3.9 millones de conductores asociados, con presencia en 63 países en todo el mundo y más de 14 millones de viajes por día; sin embargo, esta aplicación dejó de funcionar en Colombia en 2020. En 2019 aparecen plataformas como InDrive de Rusia, y Didi, plataforma China; esta última centrada en Colombia como Didi Express y Didi Taxis, generando ingresos más altos por el porcentaje de comisiones que maneja (Bonilla, Díaz y Pinzón, 2020).

En cuanto a las plataformas que prestan servicios de entrega de bienes y servicios, lidera el mercado en Colombia la aplicación de Rappi, que se encarga de entregar productos disponibles dentro de su catálogo, como alimentos, mercado y otros productos, operando con medios de transportes proporcionados por el empleado, como motocicletas o bicicletas, permitiendo a los trabajadores y clientes determinar la ruta de entrega, el costo de los pedidos y los porcentajes de pago (Bonilla, Díaz y Pinzón, 2020).

Otra plataforma relevante en el mercado es Domicilios.com, que cuenta con 4000 restaurantes que hacen parte de la aplicación y alrededor de 3.5 millones de clientes. Uber Eats, que llega al país en 2016, que permite a los conductores de Uber la opción de realizar la función de mensajeros, realizando entregas en cualquier medio de transporte siempre y cuando se garantice la entrega oportuna del pedido (Arcila, 2018). Uber y Uber Eats son generadores de empleos en Colombia. Según cifras de El Tiempo (2019a), estas dos plataformas generan oportunidades laborales flexibles.

Merqueo y Mercadoni son otras plataformas de servicios a domicilio que ocupan un lugar importante en el mercado colombiano. Merqueo es una aplicación que compra productos directamente a proveedores y marcas reconocidas, además, sus trabajadores usan motocicletas o bicicletas para prestar su servicio. Mercadoni, por su lado, ofrece a los consumidores la compra de variedad de productos en 45 marcas que están aliadas a esta plataforma, y tiene a disposición a más de 4000 trabajadores, que se encargan de repartir los pedidos (Arcila, 2018).

Esas plataformas, como se ha mencionado anteriormente, han dado lugar a nuevas fuentes de empleo en el país, un incremento en el ingreso de quienes prestan sus servicios, lo que crea nuevas dinámicas de mercado dentro del contexto laboral y condiciones laborales diferentes a las existentes en el mundo laboral tradicional.

En Colombia, las plataformas incursionan en varios ecosistemas. Por ejemplo, Rappi es una superapp (integra servicios diversos bajo una misma aplicación), presentes en los sectores de servicios personales, alimentos, mensajería y logística. Este ecosistema se resume en la figura 3.



### Espacios:

Airbnb  
WeWork



### Comidas:

Rappi  
Mensajeros urbanos  
Domicilios.com



### Médicas:

IDOC3  
Lentes plus



### Mercados:

Rappi  
Mercadoni  
Cornershops



### Aprendizaje:

Platzy  
Coursea  
Khan academy



### Trabajo calificado:

Workdona



### Transporte:

Didi  
Cabify  
Beat  
Uber



### Mercado laboral:

Ascendo  
Symplifica



### Profesionales:

Hoharu



### Administración

Vendti  
Fluvit



Mercado/auto partes:  
Laspartes



### Logística:

Mensajeros urbanos



Transporte público:  
GDx  
Pinbus  
Movilixa



### Bici/patinetas:

Grin  
Voom  
Muvov

### Figura 3. Plataformas existentes en Colombia

***Fuente: tomado de Fernández y Benavides (2020, p. 17).***

En una encuesta sobre las plataformas digitales, según informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2018), realizada a los trabajadores informales en 2015 y que hacen uso de los aplicativos, señalaron que el 35 % de ellos obtuvieron sus ingresos con el trabajo realizado a partir de esas plataformas; pero en 2017, el porcentaje se ubicó en 48 % evidenciando que los trabajadores no contaban con otro vínculo laboral; sumado a ello, un 8 % respondió que era lo económicamente más rentable comparado con sus otras fuentes de ingresos laborales. Esto implica que para el 56 % de los encuestados la principal forma de obtener ingresos para su sustento familiar o personal es a través de la vinculación del trabajo digital.

Según los resultados de las encuestas aplicadas en 2015 y 2017, la OIT (2018) hace hincapié en los diversos aspectos que permean la situación de las personas que prestan sus servicios a través de estas aplicaciones, haciendo énfasis en aspectos laborales, la cobertura en aseguramiento al sistema de seguridad social, la disponibilidad en la realización de sus funciones, como también el tiempo y la influencia que representa la labor con su vida familiar. Pero algo más profundo conlleva el análisis y corresponde a la forma de un contrato psicológico que, bajo la perspectiva de Pallares y Selva (2016), son promesas que se intercambian entre el trabajador y la empresa de una manera explícita o implícita, a través de unas características como:

(a) se relaciona directamente con el éxito de las organizaciones, con el clima laboral y con el bienestar laboral y psicológico de sus trabajadores, entre muchos otros, una segunda característica (b) es invisible y depende de factores sociales y psicológicos, tales como las creencias y las expectativas y

por último (c) se establece al inicio de la relación entre organización y trabajador, pero es necesario tener presente que esta relación es dinámica. (Selva, 2016, p. 41)

El informe concluye que las empresas dedicadas a contratar trabajadores para que presten sus servicios por plataformas digitales se eximen de sus responsabilidades legales acordes al mercado laboral tradicional, así como del pago de salarios, por considerarlos como trabajadores por cuenta propia. Esto evidencia, según los resultados de la encuesta, que los trabajadores reciben menos ingresos por hora de trabajo, comparado con los salarios de empleados que pertenecen a empresas formales, hecho que alude a una distinción entre labor remunerada y no remunerada (OIT, 2018); Rappi entra en el escenario del segundo grupo.

### **El caso de Rappi**

Rappi es una empresa multinacional colombiana fundada en 2015, que utiliza una plataforma interactiva y conecta a los clientes con una red de rappideros (repartidores de domicilios) con el fin de ser utilizada para solicitar bienes y servicios, en supermercados, farmacias y restaurantes, como también sirve de intermediaria en el envío de dinero en efectivo. Su sede principal se encuentra en Bogotá, pero también desarrolla sus actividades digitales en México, Chile, Brasil, Argentina y Perú. Los rappideros se conectan, a su vez, con los comercios más cercanos para conseguir los productos y servicios que son solicitados por los consumidores en la plataforma (Zamora, 2015).

Este modelo de negocio es considerado un three sided market place que busca establecer un equilibrio entre la oferta y la demanda de los productos y servicios que son ofrecidos en el mercado. Es un market place que usa plataforma tecnológica donde permite interactuar oferentes y consumidores de productos logrando un intercambio entre las partes, resolviendo así las necesidades de los clientes por medio de la prestación del servicio (Velásquez y Bustos, 2019),

En un estudio realizado por el Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario, el Centro de Solidaridad, Defensa y la Escuela Nacional Sindical, en coordinación con los centros de Atención Laboral, aplicaron una encuesta en el año 2019 que reveló que el 91.2 % de rappideros no se encontraron afiliados al sistema general de riesgos laborales; el 63.2 % expresaron sufrir accidentes laborales y el 66.7 % presentaron enfermedades de índole laboral, asociadas especialmente a enfermedades de tipo respiratorio. Dentro del estudio, el 57 % de los encuestados eran venezolanos. Las estadísticas también mostraron que el 93.4 % de los encuestados no cotizaban a pensión, más del 50 % no estaban afiliados a salud, lo que genera unas condiciones precarias de afiliación por parte de los trabajadores de Rappi al sistema de salud que dan lugar a un inconformismo entre estos, puesto que la empresa justifica la omisión por considerarlos empleados por cuenta propia.

En el mismo estudio, el 75.5 % de los rappideros expresaron que la empresa no les exigía los elementos de protección para cumplir con sus actividades laborales; el 88 % de la muestra contestó tener entre 1 y 2 hijos; un 53.1 % cuenta con una educación secundaria, seguido de un 16.4 % con formación técnico laboral y un 12.3 % respondieron tener título universitario. 80 personas coincidieron que lo mínimo que le han pagado por un domicilio corresponde a \$2000 (Observatorio Laboral, Universidad del Rosario, 2019).

Sin embargo, desde el punto de vista de la organización, se afirma que no está obligada a la afiliación de sus trabajadores al sistema, dado que su labor la ejercen como personas independientes, lo que implica que la empresa se convierta en un intermediario entre los rappideros y los clientes. Sin embargo, dadas las presiones que se han originado por parte de los empleados por cuenta propia, Rappi ha accedido a la afiliación contra seguros de accidentes, que es activado solo en el momento en que el rappidero opera con la entrega del pedido, y es finalizado cuando termina su labor; cubriendo así hasta el 100 % de los accidentes. De igual manera, la empresa se encarga de realizar capacitaciones contra accidentes acompañados de la Secretaría de Movilidad del Distrito, a fin de garantizar una toma de conciencia entre los rappideros con el uso de los implementos necesarios, como el casco y los chalecos reflectores (Bonilla et al., 2020).



Es importante resaltar que, dentro del instrumento aplicado a los rappideros en la ciudad de Bogotá, los temas más importantes que se deberían tratar, según su percepción, corresponden a temas de contratos, estabilidad laboral, salarios, afiliaciones al sistema de seguridad social, capacitaciones, alimentación, herramientas laborales y el transporte.

De la misma manera, según la revista Dinero (2019), se afirma que esta problemática del startup más exitoso en América Latina está prestando el servicio en condiciones precarias, puesto que el 77 % de ellos (rappideros) presentan altas probabilidades de accidentalidad por no contar con su seguro de la mochila en la bicicleta; el 67 % de ellos no dan uso del casco y un 70 % no cuentan con seguro de protección ante eventualidades externas presentadas durante su jornada de trabajo. Estas dinámicas de trabajo, que no se encuentran establecidas en la norma laboral colombiana, generan vacíos con la realidad, al ser el trabajador quien se responsabilice de sus pagos en seguridad social. Ante esto, los rappideros se enfrentan a dos situaciones que afectan sus condiciones labores: en una primera línea, realizan sus aportes al sistema de seguridad social, a partir de las ganancias recibidas de su labor, lo que representa una disminución en sus ingresos y fuerza su horario laboral; y, en un segundo escenario, al no realizar sus pagos al sistema de seguridad social, así como al sistema de riesgos laborales, frente a una eventualidad en sus condiciones de salud, enfermedades, o accidentes laborales, no podrían acceder a los servicios prestados por el sistema (Bonilla et al., 2020).

Con ello, vale la pena señalar que el trabajo realizado con plataformas digitales por parte de los rappideros en el país no da respuesta a la satisfacción laboral entendida esta como una respuesta afectiva que los trabajadores experimentan frente a su entorno, manteniendo una actitud favorable sobre el quehacer. En palabras de Chiang, Martín y Núñez (2010), “la satisfacción laboral sería el resultado de varias actitudes que un empleado tiene hacia su trabajo y los factores que este le brinda” (p. 157). Frente a esta situación, los trabajadores no constituyen una interacción con sus tareas, roles, ni tampoco con sus recompensas, lo cual manifiesta unas malas condiciones laborales que no cumplen con los mínimos estándares de calidad para el ejercicio de sus funciones (Bonilla, Díaz y Pinzón, 2020).

Así mismo, los rappidenderos, según los autores, y a la luz de la revisión de la literatura, no son considerados empleados, sino trabajadores independientes, por lo que no cuentan con un vínculo contractual, ni tampoco con un salario estable ni formas de afiliación al sistema de seguridad social, lo que implica que no garantiza óptimas de trabajo. Esto también implica una escasa red de apoyo laboral entre los rappidenderos con sus directivos por considerarse una labor no física, donde la interacción se establece entre ellos, formando nuevas relaciones que se pueden configurar en un futuro. Por lo anterior, la relación laboral entre los rappidenderos y Rappi (trabajadores independientes-plataforma digital) ha permitido identificar la ausencia de un contrato laboral explícito, y es por esta razón que la empresa no otorga a los empleados la seguridad social ni beneficios prestacionales que tendría el vínculo contractual entre las dos partes. Esto permite inferir que la relación laboral entre los rappidenderos y Rappi es una aproximación a un pago por la realización de una actividad específica.

Este cambio en la manera de contratación supone la omisión de garantías laborales para los trabajadores, con lo cual la legislación no le confiere el estatus de empleado, lo que no se puede resolver por medio de formas tradicionales de regulación, sino que se debe reconsiderar lo que se entiende por empleo, empleado y trabajo (CUT, 2019); más aún, se deben analizar las relaciones sociales que se configuran al interior de esta plataforma, para así determinar el tipo de regulación más acorde con las necesidades y el entorno manifestado por las personas involucradas en esta dinámica; si bien es cierto que existe una aproximación a dichas características socioeconómicas, estas no son suficientes para entender la dinámica del funcionamiento al interior de esta plataforma y la lógica que la determina.

La documentación sobre este tema coincide en las tensiones existentes entre los rappidenderos y la compañía Rappi. Por una parte, los primeros consideran que son trabajadores (El Tiempo, 2019b), en el sentido de que manifiestan que esta labor es su fuente principal de ingresos y porque cuentan con un horario laboral, aspecto que implica una subordinación en el cumplimiento de tiempos y funciones. Desde la perspectiva de la empresa, los rappidenderos no son concebidos como empleados, en el sentido de que no cuentan con un contrato laboral, pues su función se limita al uso de la aplicación que sirve como intermediaria entre los clientes, quienes solicitan un pedido, y los rappidenderos, quienes acceden a la plataforma en el

momento deseado para llevar a cabo la acción con su respectiva remuneración. Según Bonilla, Díaz y Pinzón (2020):

[...] Rappi comercializa la mano de obra arrendando su plataforma para que se pueda efectuar un intercambio de productos o servicios; la empresa considera que los Rappitenderos son independientes y emprendedores, y por tanto son ellos quienes deben hacerse cargo de su seguridad social, sus horarios y, en general, de sus condiciones de trabajo. (p. 39)

Aunque estas empresas afirmen que no cuentan con mecanismos de subordinación laboral porque las economías de plataformas solo operan como intermediarios entre el productor y el consumidor mediante la prestación de un servicio, es importante resaltar que se crea una dependencia laboral que debería implicar prestaciones sociales y derechos de asociación (Cortés, 2017), que también deben articularse con las políticas del Gobierno Nacional que permitan la inclusión de esta actividad.

El auge de las economías de plataforma en el escenario de la Cuarta Revolución Industrial ha sido el detonante del fraccionamiento laboral en el país. Este fenómeno ha fortalecido las actividades emprendedoras y por cuenta propia, lo que ha dificultado la articulación con el marco regulatorio laboral existente en el país (González, 2017).

Estas economías han incurrido en fallas relacionadas con las formas de empleabilidad dando paso a que las plataformas digitales, como Rappi, no se ajustan al sistema normativo del mercado laboral colombiano, especialmente en el esquema de la seguridad social que deben tener los trabajadores, por ser considerados por la empresa como independientes o trabajadores por cuenta propia. Esto acentúa la discusión entre los avances tecnológicos de los últimos veinte años en Colombia y las políticas implementadas dentro del contexto nacional.

En síntesis, si bien las plataformas como Rappi han favorecido el uso de las tecnologías, los colaboradores que realizan esta actividad han encontrado en

ellas la posibilidad de incrementar sus ingresos laborales cuando así lo requieran. También, a la luz de la literatura, los colaboradores que poseen alto nivel en educación encuentran la posibilidad de tener jornadas flexibles, difíciles de encontrar en el mercado laboral formal; llama la atención que los que cuentan con bajos niveles educativos acrecientan la informalidad y, por tanto, las tasas de desempleo en el país, así como los bajos niveles de cotización al sistema de seguridad social.

Lo anterior es una alerta que convoca a la organización de acciones políticas entre las plataformas digitales, los rappidenderos, los usuarios de las plataformas y las instituciones concernientes del Estado para garantizar la efectividad de la actividad económica y la consideración de un mercado laboral evidente con características específicas de la era de la información.

A manera de conclusión, lo que se ha abordado a lo largo del presente documento ha supuesto una transformación del consumidor en un pequeño emprendedor y, a la vez, una reconfiguración del mismo, bajo la figura del productor y consumidor dentro de una estructura de plataforma. Como lo señala Hernández (2015), estas economías se catalogan como un nuevo modelo de negocio, que implica que “quienes realizan los servicios aportan todo (su conocimiento, sus instrumentos, sus vehículos, su mano de obra) pero quienes de verdad ganan dinero son los que están en medio” (2015).

Además de estos mediadores, que en cierta medida se configuran como incompatibles con otras dinámicas de mercado (comercio justo, economía del bien común, comercio responsable), las economías colaborativas pueden llevar a un incremento del alcance de las lógicas de la libertad del mercado, ya que puede estandarizar el intercambio económico a las prácticas que están inmersas en ellas y que antes se establecían en un marco informal, social y local, pero que dentro del análisis establecido en el presente documento ha debilitado el tejido social y asociativo, lo que ha contribuido, a su vez, a una profundización de la actual crisis de la sociedad laboral.

Las investigaciones en torno al tema invitan, por lo tanto, a avanzar hacia los criterios que permitan diferir entre las prácticas y dinámicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones y los proyectos digitales de naturaleza colaborativa, en consonancia con la realidad del

mercado y de la sociedad en un marco de las lógicas en el ámbito de las políticas sociales.

## Referencias

Acemoglu, D. y Autor, D. (2011). "Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings". En D. Card y O. Ashenfelter (Ed.), *Economics, Handbook of labor economics* (pp. 1044-1152). Elsevier.

Albinsson, P. A., Perera, B. Y., Findlay, I. M., Wolf, M., Ritz, W., Hellwig, K., ... y Hawlitschek, F. (2018). The rise of the sharing economy: exploring the challenges and opportunities of collaborative consumption. <http://mendeley.csuc.cat/fitxers/1fe8b51b1592de29c817a279a954e730>

Alfonso Sánchez, R. (2016). Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 231-258.

Aloisi, A. (2016). Commoditized Workers: Case study Reseaech on Labor law Issues Arising from a set of on Demand/Dig Economy Plataformes. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 37(3), 653-691.

Arcila, A. (2018). Los colombianos que se hicieron millonarios con el negocio de los domicilios. *Las 2 Orillas*. <https://www.las2orillas.co/rappi-vs-domicilios-com-pelea-al-rojo-vivo/>

Avella, M. (2012). "Las instituciones laborales colombianas: contexto histórico y principales desarrollos desde 1900". En L. E. Arango y F.

Hamman (Eds.), El mercado de trabajo en Colombia: hechos tendencias e instituciones (pp. 3-77). Banco de la República.

Bayraktar, E. y Munk, A. (2010). Uber, Taskrabbit & Co: Platforms As Employers? Rethinking the Legal Analysis of Crowdwork. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 35(2/3), 1-48.

Bardhi, F. y Eckhardt, G. M. (2012). Access-based consumption: The case of car sharing. *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898.  
<https://doi.org/10.1086/666376>

Belk, R. (2007). Why not share rather than own? *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 126-140.  
<https://doi.org/10.1177/0002716206298483>

Belk, R. (2014). Sharing Versus Pseudo-Sharing in Web 2.0. *Anthropologist* (vol. 18), 7-23.

Benkler, Y. (2012). Sharing nicely: On shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. *The Social Media Reader*, 114(2), 17-23. <https://doi.org/10.2307/4135731>

Benkler, Y. (2015). La riqueza de las redes: cómo la producción social transforma los mercados y la libertad. Icaria.

Benner, C. (2002). *Work in the new economy. Flexible markets in Silicon Valley*. Blackwell Publishing.

Berg, J., Furrer, M., Harmon, E., Rani, U. y Silberman, M. (2019). *Las plataformas digitales y el futuro del teletrabajo*. OIT.

Bernhardt, A. (2014). *Labor standards and the reorganization of work: Gaps in data and research*. irle Working Paper, no. 100-14.

Bonilla, M., Díaz, T. y Pinzón, K. (2020). *Rappitenderos, sus condiciones laborales y redes de apoyo en medios masivos*. (Trabajo de grado), Facultad de Economía. Universidad Javeriana.

Bourdieu, P. (2002). *Las estructuras sociales de la economía*. Manantial.

Bostman, R. y Roo, R. (2010). *What's mine is yours: The Rise of Collaborative Consumption*. What is mine is yours. Harper Business.

Botsman, R. (2010). *En defensa del consumo colaborativo*. En el marco de la conferencia TedXSidney. [Videoconferencia].  
[https://www.ted.com/talks/rachel\\_botsman\\_the\\_case\\_for\\_collaborative\\_consumption?language=es](https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption?language=es)

Bradley, K. y Pargman, D. (2017). *The sharing economy as the commons of the 21st century*. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*,



10(2), 231-247. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsx001>

Budd, J. (2012). The future of employee voice. *The Handbook of Research on Employee Voice*. Minnesota.  
<http://jbudd.csom.umn.edu/RESEARCH/future-of-voice.pdf>

Buenadicha Sánchez, C., Cañigüeral Bagó, A. y De León, I. L. (2017). Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo.

Cañigüeral, A. (2016). Hacia una economía colaborativa “responsable”. *Oikonomics*, 6, 16-27.

Castells, M. (2000). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Volumen 1. La sociedad red. Alianza editorial.

Castiblanco, S. (2017). Emprendimiento informal y género: una caracterización de los vendedores ambulantes en Bogotá. *Sociedad y Economía*, (34), 211-228. <https://www.doi.org/10.25100/sye.v0i34.6479>.

Cepal y OIT (2019). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: antiguas y nuevas formas de empleo y los desafíos para la regulación laboral*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (Vol. 20). Santiago de Chile.

Chiang, M., Martin, J. y Núñez, A. (2010). Relaciones entre clima organizacional y la satisfacción laboral. Universidad Pontificia Comillas.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=v\\_sFY1XRFaIC&oi=fnd&pg=PA142&dq=satisfacción+laboral&ots=Tqg\\_ojZNKO&sig=VC8ZYnv\\_dVBpOYXYVS3wKYwsuLM#v=onepage&q=satisfacción%20laboral&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=v_sFY1XRFaIC&oi=fnd&pg=PA142&dq=satisfacción+laboral&ots=Tqg_ojZNKO&sig=VC8ZYnv_dVBpOYXYVS3wKYwsuLM#v=onepage&q=satisfacción%20laboral&f=false)

Clavijo, S. (2019). Principales problemas de las pymes: lectura de la Gran Encuesta pyme de Anif del cierre de 2018. Comentario económico del día.  
<http://www.anif.co/sites/default/files/mar19-19.pdf>

Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC). (2016). Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa. E/CNMC/004/15. Resultados preliminares. Comisión Nacional del Mercado y la Competencia, Madrid, 2016.

Cohen, B. y Kietzmann, J. (2014). Ride On! Mobility Business Models for the Sharing Economy. *Organization and Environment*, 27(3), 279-296.  
<https://doi.org/10.1177/1086026614546199>

Comisión Europea (2016). “Una agenda europea para la economía colaborativa”. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0356&from=ES>

Congreso de la República, Ley 1221 de 2008 (16 de julio 7 de 2021). Ley 1221 de 2008. Diario Oficial. Congreso de la República de Colombia.

Congreso de la República, Proyecto de Ley 190 de 2019 (13 de abril de 2021). <http://leyes.senado.gov.co/proyectos/index.php/textos-radicados-senado/p-ley-2019-2020/1661-proyecto-de-ley-190-de-2019>

Congreso de la República, Proyecto de Ley 246 de 2020 (10 de abril de 2021). <http://leyes.senado.gov.co/proyectos/index.php/textos-radicados-senado/p-ley-2020-2021/2035-proyecto-de-ley-246-de-2020>

Congreso de la República, Proyecto de Ley 388 2020 (9 abril 04 de 2021). <https://www.camara.gov.co/plataformas-digitales-1>

Constitución Política de Colombia (4 de julio de 1991). <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-2/capitulo-2/articulo-53>

Corte Constitucional (17 de mayo de 2001). Sentencia C-616-01. Bogotá, Colombia: Corte Constitucional.

Corte Constitucional (23 de abril de 2017). Sentencia C-032 de 2017. Bogotá, Colombia: Corte Constitucional.

Corte Constitucional (25 de enero de 2017). Sentencia C-032 de 2017. Bogotá, Colombia: Corte Constitucional.

Cortés, A. (2017). La Sharing Economy y sus efectos en el mercado de trabajo. Econografos. Escuela de Economía, n.º 110. Universidad Nacional.

Cortés, F. (2018, 12 de junio). ¿Quién controla a los mensajeros? Voy y vuelvo. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/bogota/quien-controla-a-los-mensajerosvoy-y-vuelvo-228612>

Cruz, D. M. (2014). La competencia desleal en Colombia: un estudio sustantivo de la Ley. Universidad Externado de Colombia.

CUT. (9 de julio 2019). Los rappidenderos son trabajadores y como tal tienen derechos laborales. CUT.

Davies, A. R., Donald, B., Gray, M. y Knox-Hayes, J. (2017). Sharing economies: Moving beyond binaries in a digital age. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10(2), 209-230. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsx005>

De Stefano, V. (2015). The Rise of the “Just-in-Time Workforce”: On-Demand Work, CrowdWork and Labour Protection in the «Gig-Economy». En SSRN. <https://doi.org/10.2139/SSRN.2682602>

Decreto 567 de 2014. “Por el cual se estructura la Red Nacional de Formalización Laboral y se dictan otras disposiciones”. <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1855031>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (30 de diciembre de 2009). Dirección de Metodología y Producción Estadística

(Dimpe). Metodología. Informalidad. Gran Encuesta Integrada de Hogares. DANE.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2020). Comunicado de prensa. Gran Encuesta Integrada de Hogares (geih). Enero de 2020.

[https://www.DANE.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP\\_empleo\\_ene\\_20.pdf](https://www.DANE.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/CP_empleo_ene_20.pdf)

Díaz Fonseca, M., Marcuello, C. y Monreal, M. (2016). Economía social y economía colaborativa: encaje y potencialidades. *Economía Industrial*, (402), 27-35.

Durán-Sánchez, A., Álvarez-García, J., Del Río-Rama, M. de la C. y Maldonado-Erazo, C. P. (2016). Economía colaborativa: análisis de la producción científica en revistas académicas economía colaborativa: análise da produção científica em revistas acadêmicas collaborative economy: analysis of scientific production in academic magazines. En *Revista de Gestão e Secretariado*, 7(3), 1-20.

Durkheim, E. (2001). *Las reglas del método científico*. FCE.

Bardhi, F. y Eckhardt, G. (2012). Access-Based Consumption: The Case of sharing. *Journal of Consumer Research*, 39(4), 881-898.

Eslava, A. (2008). Mercado laboral colombiano: conflicto entre teoría y realidad. *Ecos de Economía*, 75-100.

El Tiempo (2019a). La cara negativa del impacto que dejan los domiciliarios en la calle. El Tiempo, Redacción Bogotá.  
<https://www.eltiempo.com/bogota/la-cara-negativadel-impacto-que-dejan-los-domiciliarios-en-la-calle-375886>

El Tiempo (2019b). Rappitenderos protestaron quemando las maletas de domicilio. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/bogota/protestas-de-rappitenderos-por-mejores-condiciones-laborales-384462>

Faruth, A. (2017). Ni tanto que queme el santo ni tampoco que no alumbre. Economía colaborativa: ¿evolución de mercado o competencia desleal? Una visión desde el análisis económico del derecho. Con-Texto. Revista de Derecho y Economía, 48, 25-57.

Fernández C. y Benavides J. (2020). Las plataformas digitales, la productividad y el empleo en Colombia. Centro de Investigación Económica y Social, Fedesarrollo.  
[https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3962/Report\\_Julio\\_2020\\_Fern%c3%a1ndez\\_y\\_Benavides.pdf?sequence=10&isAllowed=y](https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3962/Report_Julio_2020_Fern%c3%a1ndez_y_Benavides.pdf?sequence=10&isAllowed=y)

Fiquitiva Martínez, C. (2019). Caracterización del mercado laboral en las economías colaborativas en Bogotá.  
<https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/906>.

Fitzmaurice, C. J., Ladegaard, I., Attwood-Charles, W., Cansoy, M., Carfagna, L. B., Schor, J. B., y Wengronowitz, R. (2020). Domesticating

the market: Moral exchange and the sharing economy. *Socio-Economic Review*, 18(1), 81-102. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy003>

Fonseca, Y. L. (2019). La agonía del derecho del trabajo: una historia desde sus inicios hasta sus confines. *Derecho y Realidad*, 17(33), 1-24.

Fox, J. (24 de junio de 2015). Se necesita una nueva clasificación de trabajador para la economía compartida, los conductores de Uber. *Insurance Journal*.  
<https://www.insurancejournal.com/news/national/2015/06/24/372814.htm>

Frenken, K. y Schor, J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.  
<https://doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003>

Gómez, M. (2013). Sobre la flexibilidad laboral en Colombia y la precarización del empleo. Facultad de Psicología Universidad Pontificia Bolivariana.  
<https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/diversitas/article/view/1808/216>

Gómez, R., Díaz, A. y Morales, R. (2015). “Principios ontológicos de la economía colaborativa verdadera”. En M. R. Gómez-Álvarez Díaz, D. Patiño Rodríguez, J. J. Plaza Angulo (Eds.), *Economía colaborativa... ¿De verdad?* (pp. 15-41). Laborum.

González, J. (2017). Cuarta revolución industrial, empleo y estado de bienestar. Real Academia de las Ciencias Morales y Políticas.  
[https://www.researchgate.net/profile/Jose\\_GonzalezParamo/publication/321965972\\_Cuarta\\_Revolucion\\_Industrial\\_empleo\\_y\\_Estado\\_del\\_Bienestar/links/5a3b89d70f7e9bbef9fece79/Cuarta-Revolucion-Industrial-empleo-yEstado-del-Bienestar.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Jose_GonzalezParamo/publication/321965972_Cuarta_Revolucion_Industrial_empleo_y_Estado_del_Bienestar/links/5a3b89d70f7e9bbef9fece79/Cuarta-Revolucion-Industrial-empleo-yEstado-del-Bienestar.pdf)

Gorenflo, N. (2015). How platform coops can beat death stars like Uber to create a real sharing economy. Shareable. <https://www.shareable.net/how-platform-coops-can-beat-death-stars-like-uber-to-create-a-real-sharing-economy/>

Gransky, L. (2014). The mesh. Why the future of business is sharing. Igarss 2014. Potafolio Penguin. <https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>

Gruszka, K. (2017). Framing the Collaborative Economy. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23(11), 92-104.  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.eist.2016.09.002>[https://epub.wu.ac.at/4911/1/EcolEcon\\_WorkingPaper\\_2016-11.pdf](https://epub.wu.ac.at/4911/1/EcolEcon_WorkingPaper_2016-11.pdf)

Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6).

Grasmuck, V. (2012). The Sharing Turn: Why we are generally nice and have a good chance to cooperate our way out of the mess we have gotten ourselves into. *Cultures and Ethics of Sharing/Kulturen Und Ethiken Des Teilens*, 17-34. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2295622](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2295622)



Guillespie, T. (2017). "Governance of and any platforms". En J. Burgess, T. Poell y A. Marwick Sage (Eds.), *sage Handbook of Social Media*. <http://culturedigitally.org/wp-content/uploads/2016/06/Gillespie-Governance-ofby-Platforms-PREPRINT.pdf>

Hamari, J. (2013). Transforming homo economicus into homo ludens: A field experiment on gamification in a utilitarian peer-to-peer trading service. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(4), 236-245. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2013.01.004>

Hernández, E. (2015). Gig economy: el empleo actual desaparecerá y esto es lo que vendrá a sustituirlo. *El Confidencial*. Sección "Alma, corazón, vida". [https://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2015-07-30/gig-economy-el-empleo-actual-desaparecera-y-esto-es-lo-que-vendra-a-sustituirlo\\_947162/](https://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2015-07-30/gig-economy-el-empleo-actual-desaparecera-y-esto-es-lo-que-vendra-a-sustituirlo_947162/)

Horton, J. J. Y Zeckhauser, R. J. (2016). *Owning, using and retaining: some simple economics of the "sharing economy."* Cambridge. <http://www.nber.org/papers/w22029>

Imilan, W., Olivera, P. y Beswick, J. (2016). Acceso a la vivienda en tiempos neoliberales: un análisis comparativo de los efectos e impactos de la neoliberalización en las ciudades de Santiago, México y Londres. *Revista Invi*, 3(88), 163-190.

Johnston, H. y Land-Kazlauskas, C. (2018). Representación, voz y negociación colectiva: la sindicalización en la economía del trabajo

esporádico y por encargo. oit. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms\\_651708.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_651708.pdf)

Laín, B. (2017). Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador. *Revista Española de Sociología*. Federación Española de Sociología. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2017.6>

Laín, B. (2018). Comunidades, racionalidad y mercados: una crítica institucional a la defensa emancipadora de la economía colaborativa. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, (23), 19-42. <https://doi.org/10.6035/recerca.2018.23.2>

Ley 1221 de 2008. Por la cual se establecen normas para promover y regular el Teletrabajo y se dictan otras disposiciones. [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1221\\_2008.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1221_2008.html)

Ley 1988 de 2019. Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación, implementación y evaluación de una política pública de los vendedores informales y se dictan otras disposiciones. <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/30037751>

López, H. A., Lozano, M. C., Tunjo, E. y Martínez, O. (2020). Determinantes del emprendimiento empresarial en Colombia: una mirada desde el mercado informal. *Palermo Business Review*. Revista de Management de la Universidad de Palermo. [https://www.palermo.edu/negocios/cbrs/pdf/pbr21/PBR\\_21\\_08.pdf](https://www.palermo.edu/negocios/cbrs/pdf/pbr21/PBR_21_08.pdf)

Liang, Y. C., Chen, K. C., Li, G. Y. y Mähönen, P. (2011). Cognitive radio networking and communications: An overview. *IEEE Transactions on Vehicular Technology*, 60(7), 3386-3407.  
<https://doi.org/10.1109/TVT.2011.2158673>

Lipovetzky, G. (1988). *La era del vacío: ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Anagrama.

Madariaga, J., Buenadicha, C. y Molina, E. (2019). Economía de plataformas y empleo. ¿Cómo trabajar para una app en Argentina? *cippec-bid oit*.

Marx, P. (26 de octubre de 2016). The gig economy has grown big fast and that is a problem for workers.  
<https://www.vox.com/2016/10/26/13349498/gig-economy-profits-workers-desperate-services-labor>

Maya, G. (2019, 22 de julio). Las plataformas digitales y el trabajo. *El Tiempo*. <https://www.eltiempo.com/opinion/columnistas/guillermo-maya/las-plataformas-digitales-y-el-trabajo-columna-de-guillermo-maya-391582>

Melo, A. (s. f.). Regulación de las nuevas formas de empleo que surgen por medio de las plataformas digitales.  
<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23301/1/REGULACION%20DE%20LAS%20NUEVAS%20FORMAS%20DE%20EMPLEO%20QUE%20SURGEN%20POR%20MEDIO%20DE%20LAS%20PLATAFORMAS%20DIGITALES..pdf>

Méndez, M. y Castaño, M. (2016). claves de la economía colaborativa y política pública. Marco Conceptual, 11-17.  
<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/402/MT%20MENDEZ%20y%20MS%20CASTA%C3%91O.pdf>

Ministerio de Salud y Protección Social (10 de junio de 2016). Resolución 2388. Por la cual se unifican las reglas para el recaudo de aportes al sistema de seguridad social integral y parafiscales.  
[https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%202388%20de%202016.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%202388%20de%202016.pdf)

Ministerio de Trabajo (17 de mayo de 2019). Qué es la seguridad social.  
<https://www.mintrabajo.gov.co/empleo-y-pensiones/empleo/subdireccion-de-formalizacion-y-proteccion-del-empleo/que-es-la-seguridad-social>

Mora, J. (2019). ¿Economía colaborativa o mercantilización aumentada? Un análisis de las plataformas electrónicas de trabajo desde la filosofía de Gerald A. Cohen. Oxímora. Revista Internacional de Ética y Política, 14, 41-60.

Muñoz, P. y Cohen, B. (2017). Mapping out the sharing economy: A configurational approach to sharing business modeling. Technological Forecasting and Social Change, 125, 21-37.

Newlands, G., Lutz, C. y Fieseler, C. (2017). Power in the Sharing Economy, 1-46. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.20016.15362>

Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario, Centro de Solidaridad, Defensa y la Escuela Nacional Sindical, en coordinación con los Centros de Atención Laboral. (20 de septiembre de 2019). ¿Quiénes son los ‘rappitenderos’? Universidad del Rosario.  
<https://www.urosario.edu.co/Periodico-NovaEtVetera/Sociedad/Quienes-son-los-rappitenderos-en-Colombia/>

Organización Internacional del Trabajo (oit) (1993). 15 Conferencia de Estadísticos del Trabajo. Resolución de Estadísticas Sobre el Sector Informal (pp. 1-16). oit.

Organización Internacional del Trabajo (oit) (2003). Decimoséptima Conferencia Internacional de estadísticos del trabajo (pp. 16-41). oit.

Organización Internacional del Trabajo (oit) (2013). La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. oit.

Organización Internacional del Trabajo (oit) (2018). 20 Conferencia de Estadísticos del Trabajo. Informe III (pp. 50-76). OIT.

Organización Internacional del Trabajo (oit) (s. f.) Empleo Informal. oit.  
[https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366#:~:text=Incluye%20todo%20trabajo%20remunerado%20\(p,ej.&text=Los%20trabajadores%20informales%20no%20cuentan,o%20representaci%C3%B3n%20de%20los%20trabajadores.](https://www.oitcinterfor.org/taxonomy/term/3366#:~:text=Incluye%20todo%20trabajo%20remunerado%20(p,ej.&text=Los%20trabajadores%20informales%20no%20cuentan,o%20representaci%C3%B3n%20de%20los%20trabajadores.)

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2018). Las plataformas digitales y el futuro del trabajo. Cómo fomentar el trabajo decente en el mundo digital. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/-publ/documents/publication/wcms\\_684183.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/-publ/documents/publication/wcms_684183.pdf)

Orgulloso, A. (2019). Plan Nacional de Desarrollo: bienvenidos al pasado y al atraso. Agencia de Información Laboral (ail). <http://ail.ens.org.co/opinion/plan-nacional-de-desarrollo-bienvenidos-al-pasado-y-al-atraso>.

Ouishare (2016). ¿Qué es y qué no es la economía colaborativa? Ouishare. <https://www.ouishare.net/>

Pallarés, S. y Selva, C. (2016). La gestión del contrato psicológico en una empresa multinacional de alimentos española. *Psicoperspectivas*, 15(2), 40-52. ISSN: 0717- 7798. [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-69242016000200005](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-69242016000200005)

Pardo, R. y Rodríguez, F. (2019). Los ‘rappitenderos’, un conflicto que va más allá del Mintrabajo. *El Tiempo*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/los-rappitenderos-un-conflicto-queva-mas-alla-del-ministerio-de-trabajo-388236>

Perea, A. f. (30 de diciembre de 2017). Ni tanto que queme al santo ni tampoco que no lo alumbre. *Con-texto Derecho y Economía* (48), 25-57. doi: <https://doi.org/10.18601/01236458.n48.04>

Polo, M. E. y Karam, S. (30 de marzo de 2002). Teoría del modelo social en el derecho de la competencia. (Tesis de derecho), Universidad Javeriana.

Poulis, K. y Poulis, E. (2012). Polyethnic market orientation and performance: A fast-moving consumer goods perspective. *Journal of Marketing Management*, 28(5-6), 609–628.  
<https://doi.org/10.1080/0267257X.2011.558380>

Polanyi, K. (2017). La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. fce.

Prassl, J. y Risak, M. (2016). Uber, Taskrabbit, & Co: Platforms as employers? Rethinking the legal analysis of crowdwork. *Comparative Labor Law and Policy Journal*, Forthcoming. Oxford Legal Studies Research Paper, n.o 8/2016.

PriceWaterhouse Coopers (PwC) (2015). The Sharing Economy, Consumer Intelligence Series.  
<https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwccconsumerintelligence-series-the-sharing-economy.pdf>

Quintero, M. (2018). Economías Colaborativas, nuevas tendencias de consumo y retos para Latinoamérica y Colombia. *Revista Campos en Ciencias Sociales*, 6(2), 95-118.

Rautenbach, C. y Rothmann, S. (2017). Antecedents of flourishing at work in a fast-moving consumer goods company. *Journal of Psychology in Africa*, 27(3), 227-234. <https://doi.org/10.1080/14330237.2017.1321846>

Revista Dinero (2019). La otra cara de Rappi, la startup colombiana más exitosa de Latinoamérica. *Dinero*.  
<https://www.dinero.com/tecnologia/articulo/la-otra-cara-de-rappi-la-startupcolombiana-mas-exitosa-de-latinoamerica/273215>

Rodríguez, R., Svensson, G. y Pérez, M. (2017). Modelos de negocio en la economía Colaborativa: síntesis y sugerencias. *Esic Market Economics and Business Journal*, 48(2), 255-274.

Reygadas, L. (2018). Dones, falsos dones, bienes comunes y explotación en las redes digitales. *Diversidad de la economía virtual. Desacatos. Revista de Ciencias Sociales*, 56, 70-89. <https://doi.org/10.29340/56.1878>

Rogers, B. (2016). Employment Rights in the Platform Economy: Getting Back to Basics. *Harvard Law and Policy Review*, 10, 479-520.

Rusell, B. (2008). *Mysticism and Logic*. Rowman & Littlefield Ltda. Ruskin House Museum Street.

Santos, M. (2016). Mensajeros urbanos te ayuda con cualquier diligencia. *Enter.co*. <https://www.enter.co/especiales/empresas-del-futuro/mensajeros-urbanos-te-ayuda-con-cualquier-diligencia/>



Schor, J. (2014). Debating the sharing economy. Ensayo publicado por el Great Transition Initiative, Tellus Institute.  
<http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>

Schor, J. (2016). Debating the Sharing Economy. *Journal of Self-Governance and Management Economics*, 4(3), 7-22.  
[https://www.greattransition.org/images/GTI\\_publications/Schor\\_Debating\\_the\\_Sharing\\_Economy.pdf](https://www.greattransition.org/images/GTI_publications/Schor_Debating_the_Sharing_Economy.pdf)  
<https://www.ceeol.com/content-files/document-431329.pdf>

Schor, J. B. y Attwood-Charles, W. (2017). The “sharing” economy: labor, inequality, and social connection on for-profit platforms. *Sociology Compass*, 11(8). <https://doi.org/10.1111/soc4.12493>

Slee, T. (2015). What’s yours is mine. Against the share economy. OR books.

Stokes, K., Clarence, E., Anderson L. y Rinne, A. (2014). Making Sense of the UK Collaborative Economy. Nesta, septiembre, 49.

Sundararajan, A. (2016). The sharing economy. The sharing economy. mit Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Superintendencia de Industria y Comercio (sic). “Definiciones sobre competencia”. (3 de abril de 2020). <https://www.sic.gov.co/que-es-la-libre->

competencia.

Taylor, A. (2014). *The people platform: taking back power and culture in the digital age*. Canadá: Random House.

Vallas, S. y Schor, J. B. (2020). What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*, 46(1), 1-22.  
<https://doi.org/10.1146/annurev-soc-121919-054857>

Vallecillo, M. R. (Julio de 2015). *Economía colaborativa y laboralidad: los cabos sueltos entre el vacío legal y la dudosa legalidad*. (Tesis de grado). Universidad de Jaén.

Velásquez, A. (2017). Una vez me tocó ir a un 'sex shop' a comprar un vibrador: rappidendero. *El Tiempo*.  
<https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/como-es-el-trabajo-deun-rappidendero-105892>

Zamora, H. (2015). Colombia, el cuarto peor país para conducir, según la app Waze. *Portafolio*. <http://www.portafolio.co/tendencias/colombia-cuarto-peor-pais-conducir-app-waze-49252>

## **Sobre los autores**

### **Carlos Alfonso Laverde Rodríguez**

Sociólogo y economista por la Universidad Santo Tomás, con Especialización en Historia del Pensamiento Económico y Maestría en Estudios Políticos y Sociales por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Doctor en Ciencias Sociales con especialidad en Sociología por El Colegio de México (Colmex). Investigador en temas relacionados con género, sexualidad y mercados de trabajo, relaciones y formas de apropiación del derecho y conciencia legal. Tiene académico en las áreas de sociología jurídica, sociología económica, economía social, género e investigación en ciencias sociales.

ORCID:

<https://orcid.org/0000-0003-0772-0337ace>

CORREO ELECTRÓNICO:

carloslaverder@usantotomas.edu.co

### **José Marcos Vera Leyton**

Economista de la Universidad Autónoma, con Maestría en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana y estudios de Maestría en Derecho Económico y Regulación de la Universidad Externado de Colombia. Experto en análisis de la competencia, consultor y asesor de la Comisión Nacional de Comunicaciones y la Unidad de Planeación Minero-Energética (UPME). Investigador categorizado en Minciencias y par evaluador de la misma entidad. Directivo universitario y profesor con 15 años de experiencia. Actualmente es profesor de la Facultad de Economía en Universidad Santo Tomás, Bogotá.

ORCID:

<https://orcid.org/0000-0002-0772-8841>

CORREO ELECTRÓNICO:

josevera@usantotomas.edu.co

## **Héctor Andrés López Naranjo**

Economista egresado de la Universidad del Tolima y magíster en Educación de la Universidad de La Sabana. He ejercido la docencia en programas de pregrado y posgrado de distintas universidades de educación superior de manera presencial y virtual, y ha coordinado procesos de aseguramiento de la calidad y curriculares con fines de acreditación de programas. Ha sido asesor para las instituciones de educación superior en la gestión y desarrollo de estos temas. Cuenta con experiencia en investigación en el emprendimiento, el mercado laboral y la economía de la educación. Actual director de las especializaciones de la Facultad de Economía de la Universidad Santo Tomás, Bogotá.

ORCID:

<https://orcid.org/0000-0003-3460-9466>

CORREO ELECTRÓNICO:

hectorlopez@usantotomas.edu.co

## **Alexánder Sellamén Garzón**

Economista de la Universidad Santo Tomás, magíster en Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad Externado de Colombia en conjunto con Columbia University in the City of New York (SIPA) (School of International and Public Affairs) y con estudios de Doctorado en Estudios Sociales en la Universidad Externado de Colombia. Habilidad y claridad conceptual para el análisis de políticas públicas, para la dirección y gestión integral de proyectos sociales y de inversión, con experiencia en procesos de gestión pública y privada, y en asesoría corporativa. Par evaluador e investigador asociado (I) categorizado por Minciencias. Par evaluador internacional del Consejo de Acreditación de Ciencias Sociales, Contables y Administrativas en la Educación Superior de Latinoamérica A. C. (CACSLA).

ORCID:

<https://orcid.org/0000-0003-2848-8282>

CORREO ELECTRÓNICO:

[dir.maesceysalud@usantotomas.edu.co](mailto:dir.maesceysalud@usantotomas.edu.co)

# Índice analítico

## A

ánimo de lucro

aplicación/app

## B

Bancarización

beat

bienes

bienestar

bonificaciones

## C

cliente

comercio

comisión/comisiones

conocimiento

consumidor/es

consumo

contratista

contrato de aprendizaje

contrato de trabajo

cooperativas de trabajo

## **D**

Desempleo

didi

discapacidad

distanciamiento social

## **E**

economía colaborativa

economía por demanda

economía de plataformas

empleado

empleador

empleo

empresas temporales



era de la información

era digital

## **F**

finanzas colaborativas

flexibilidad

## **G**

garantías laborales

## **H**

horario laboral

## **I**

InDrive

innovación

## **J**

jornada laboral

## **L**

licencia remunerada

## **M**

marco regulatorio

mercado laboral

Mercadoni

mercados digitales

merqueo

## **N**

Nudols

## **O**

oferta

## **P**

parafiscales

PedidosYa

precariedad laboral

prestación de servicios

prestaciones

producción colaborativa

productor

protección social

## **R**

Rappi

reactivación económica

recaudo tributario

reducción de costos

Regulación

relación laboral

Remuneración

riesgos profesionales

## **S**

salario básico

salario mínimo

salario/s

seguridad social

servicios

subordinación

subsidio de transporte

## **T**

trabajado independiente

trabajador/es esporádico/s

trabajo colaborativo/crowdwork

trabajo digital

trabajo ocasiona

teletrabajo

término indefinido

tecnologías de la información y la comunicación

## **U**

Uber

## **V**

vacaciones

vulnerable



COLEC-  
CIÓN  
440

SERIE  
ECONOMÍA

ESTA OBRA SE TERMINÓ DE  
EDITAR EN MARZO DE 2022

EDICIONES  
USTA



