

JOHN ALIRIO SANABRIA TÉLLEZ*
LUIS ANTONIO OROZCO CASTRO**

*Del capitalismo liberal a la economía
colaborativa, nuevos modelos de negocio
y retos para el marco institucional*

*From liberal capitalism to sharing economies,
new business models and institutional
framework challenges*

Un sistema social que ya no logra satisfacer a las clases a las que se supone que ha de servir prioritariamente, está amenazado, sean cuales sean las razones por las que ya no lo consigue, las cuales no son manejables en su totalidad por los actores que detentan o creen detentar el poder.

BOLTANSKI & CHIAPELLO (2002, p. 29).

RESUMEN

En el marco de la administración en la era digital, emerge el concepto de economía colaborativa, para designar una forma particular de intercambios basados en plataformas, que puede ser un nuevo modelo económico que reta las lógicas del capitalismo en un ejercicio social de uso compartido, o una transformación del sistema capitalista que está mutando a un modelo en el que emergen nuevas corporaciones que crecen aceleradamente y adquieren en poco tiempo un poder sin precedentes por el dominio de plataformas y algoritmos. Sobre este debate se analiza la evolución del capitalismo y las particularidades de las economías colaborativas, sus organizaciones y modelos de negocio, la administración de la propiedad y el poder de los participantes, sus roles y los retos a los sistemas legales. Se llega a una definición de economía colaborativa y sus características y se brindan elementos de reflexión sobre las dinámicas organizacionales en la era digital¹.

PALABRAS CLAVE

Economía colaborativa, capitalismo, modelo de negocio, plataformas digitales, gestión organizacional, marco institucional.

* Estudiante del Doctorado en Administración y docente de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia. Correo-e: john.sanabria@uexternado.edu.co

** Doctor en Administración de Empresas. Profesor Titular de la Facultad de Administración de Empresas, Universidad Externado de Colombia. Correo-e: luis.oroasco@uexternado.edu.co

1 Este capítulo hace parte de la tesis doctoral “Incidencia de la economía colaborativa en el crecimiento organizacional. De la capacidad de generatividad y sus implicaciones”, desarrollada por el primer autor y dirigida por el segundo. Para más información sobre la tesis ver Sanabria y Orozco (2020).

FROM THE LIBERAL CAPITALISM TO SHARING
ECONOMIES, NEW BUSINESS MODELS AND
INSTITUTIONAL FRAMEWORK CHALLENGES

ABSTRACT

In the framework of business administration in the digital age, the concept of sharing economy emerges, to designate a particular form of exchanges based on platforms, which may be a new economic model that retains the capitalism's logic in a social exercise of shared use, or a transformation of the capitalist system, which is mutating to a model in which new corporations born that grow rapidly and in a short time acquire unprecedented power due to the dominance of platforms and algorithms. On this debate, the evolution of capitalism and the particularities of sharing economies, their organizations and business models, property management and the power of the participants, their roles and the challenges to legal systems are analyzed. A definition of the sharing economy and its characteristics is reached and elements for reflection on organizational dynamics in the digital age are provided.

KEYWORDS

Sharing economy, capitalism, business model, digital platforms, organizational management, institutional framework.

INTRODUCCIÓN

El sistema capitalista ha pasado por varias fases, que resultan de respuestas que dan las políticas, las legislaciones y las estrategias corporativas a diferentes crisis que ha experimentado la economía a través de la historia. Estas crisis y momentos de tensión pueden ser entendidas como una forma en la que el espíritu del capitalismo cambia o, como exponen Boltanski y Chiapello (2002), se transforma, en un proceso de ajuste a las tensiones entre empresas y Estados en la economía. El capitalismo fundamentado en la propiedad privada tuvo sus primeros pasos en el mercantilismo y la sociedad anónima de la Edad Media, pero los modelos tempranos del capitalismo se limitaban a grupos pequeños de la sociedad, particularmente mercaderes, con un

desarrollo creciente a partir de 1700, donde la racionalidad económica de los burgueses penetró en diferentes grupos sociales: nobles, terratenientes, militares, campesinos, científicos y los nacientes empresarios de la primera revolución industrial (Bauman, 2000; Drucker, 1993), gracias a la protección de la propiedad. Más allá de las explicaciones dadas por Max Weber sobre la ética protestante, que no cubre el capitalismo temprano de los mercaderes venecianos o los banqueros Fugger de Augsburgo o los Medici de Florencia (López, 2006), el capitalismo surge como una forma de organizar las transacciones en el sistema económico a partir de la producción y el trabajo en masa, la reducción de precios, el aumento del consumo y las legislaciones que protegen la propiedad material e intelectual. Este sistema, fundado en la acumulación de riquezas a partir del cumplimiento de las normas legales (López, 2006), ha superado modelos como el socialismo y el comunismo, lo que ha permitido su expansión hasta ser el sistema económico dominante en la actualidad (Solimano, 2017).

La era digital y el impacto de la internet han generado nuevas formas de relación entre oferta y demanda, cambios en la dinámica de la propiedad y en el manejo de las relaciones entre los participantes de los modelos de negocio, lo que plantea disrupciones a las lógicas tradicionales de la economía capitalista, el cual soporta su legitimidad y operación en el marco de la ley y en el respaldo de élites económicas que orientan la legislación y las políticas de las naciones. Aparecen organizaciones con modelos de negocio disruptivos que promueven la conexión de oferta y demanda a partir de novedosos servicios basados en plataformas digitales y algoritmos de inteligencia artificial, en los que se busca la desconcentración productiva, la descentralización, la holocracia y promoción de bienes compartidos, lo cual genera retos en el marco normativo, regulatorio y cognitivo, porque implican cambios en el estilo de vida, en las relaciones laborales, de propiedad de activos, el acceso y manejo de información y nuevas formas organizacionales y servicios que no se ajustan a la legislación y las instituciones sociales tradicionales (Acquier & Carbone, 2019).

En este contexto emerge la denominada ‘economía colaborativa’ con una gran variante de denominaciones, todas ellas con la idea de nombrar las nuevas formas de transacción basadas en plataformas: consumo colaborativo, movimiento *maker*, *peer production*, finanzas participativas, capital distribuido, conocimiento abierto y colaborativo, intercambio de bienes, servicios o activos productivos, tiempo compartido, *GIG economy*, economía de pares, *new*

economy, collaborative economy, sharing economy, access economy, on-demand economy, disaggregate economy (Botsman, 2019; Cañigueral, 2014; Durán-Sánchez, Álvarez-García, de la Cruz del Río-Rama, & Maldonado-Erazo, 2016; Pereira, 2018; Rodríguez-Antón, Alonso-Almeida, Rubio-Andrada & Pedroche, 2016).

Este modelo económico implica, o es el resultado de, nuevas formas de conducir los negocios digitales, basados en la gestión de datos y plataformas en los que se incorporan la información de los clientes, la gestión desde plazas virtuales distribuidas, con una constante comparación entre ofertas y demandas para desarrollar propuestas de valor desde tres enfoques: el contenido, la experiencia del consumidor y el desarrollo de la plataforma interna y externa (Weill & Woerner, 2015), en la que aparecen usuarios multipropósitos (Hagiu & Wright, 2019). En el marco de los modelos de negocio, la estrategia y la innovación es necesario entender los cambios en las arquitecturas organizativa y financiera de las organizaciones, que incluye supuestos implícitos sobre los clientes, sus necesidades y el comportamiento de los ingresos, costos y competidores (Teece, 2010), incorporando sistemas de actividades interconectadas e independientes que determinan la forma en que la compañía se relaciona con sus clientes, socios y proveedores y como cumple sus objetivos atendiendo diversos grupos de interés (Teece, 2009; Amit & Zott, 2015; Bocken, Short, Rana, & Evans, 2014; Cosenz & Noto, 2018). Así mismo, existen cambios en la estrategia competitiva, el diseño del producto o servicio, su definición de precios y costos, su propuesta de valor y cómo la empresa integra su propia cadena de valor con otras organizaciones (Bocken *et al.*, 2014).

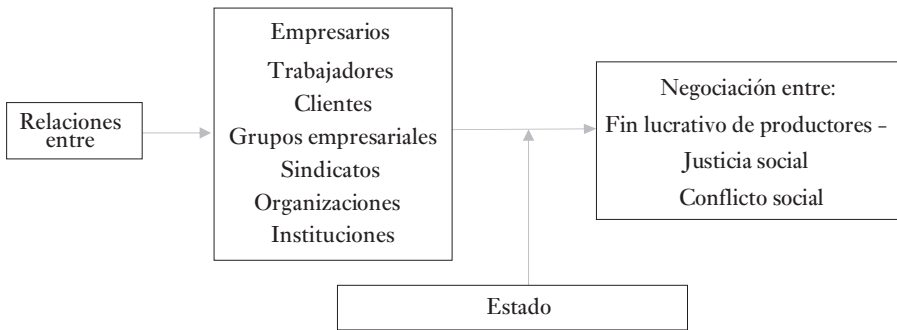
Dados los diferentes enfoques en el marco del concepto de economía colaborativa, el capítulo presenta un análisis de la evolución del capitalismo y sus diferentes fases con el fin de evaluar si esta economía responde a una transformación del sistema capitalista, como argumenta Dyal-Chand (2015) en su visión de una variante del capitalismo enfocado en mercados coordinados por plataformas, o es resultado de un movimiento social que crea un modelo económico disruptivo con nuevas formas de solidaridad e innovación transaccional en las que emergen organizaciones que no responden a las racionalidades del capitalismo tradicional (Castor, 2016; Codagnone & Martens, 2016), y proponer un marco conceptual para entender la economía colaborativa, su funcionamiento y las formas de gestión, con el fin de aportar a la discusión sobre los ajustes institucionales en los marcos legales, esquemas normativos y prácticas en el ámbito cultural-cognitivo.

I. EVOLUCIÓN DEL CAPITALISMO

La historia del sistema económico capitalista permite verlo como un “*sistema complejo y adaptativo*” que tiene un ciclo de vida ajeno a cualquier intento de control individual, y se transforma en respuesta a los cambios del entorno (Mason, 2016). Boltanski y Chiapello plantean que estos cambios pueden ser generados por el mismo sistema, como mecanismo de evolución, que son respuesta a las tensiones de grupos críticos como empresarios, políticos y trabajadores, y obligan al surgimiento de propuestas que llevan a replantear su forma de operar y por ende perdurar en la sociedad (Boltanski & Chiapello, 2002).

Las variedades del capitalismo se han estudiado de forma comparativa, con especial atención en los actores que participan (personas, grupos, organizaciones e instituciones) y las relaciones que se dan entre estos (Aguirre & Lo Vuolo, 2013), con una participación variante del Estado, en unos casos como simple observador, en otros como moderador y en otros como regulador y árbitro, en un proceso de negociación constante entre grupos de interés y tensiones que reflejan la necesidad de introducir cambios que conduzcan al bienestar social y la prosperidad de las naciones, como se ve en la figura 1.

FIGURA 1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL CAPITALISMO

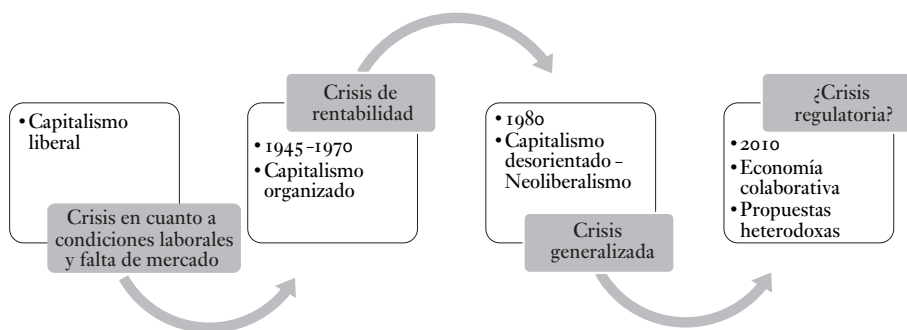


Fuente: los autores a partir de Aguirre & Lo Vuolo (2013) y Boltanski & Chiapello (2002).

El pensamiento ortodoxo busca un modelo genérico para el capitalismo, pero las crisis del sistema capitalista y las dificultades generadas durante esta negociación dan lugar a la aparición de pensamientos heterodoxos en la economía (Brown, Spencer, & Brown, 2014; Trautwein, 2017), que entienden que el modelo económico es un régimen situado en sociedades específicas

(Aguirre & Lo Vuolo, 2013). Así, se reconocen diversas fases del capitalismo, como se ve en la figura 2.

FIGURA 2. FASES DEL CAPITALISMO



Fuente: los autores a partir de Acquier & Carbone (2019), Aguirre & Lo Vuolo (2013), Gantman (2009) y Pastré & Vigier (2009).

El capitalismo como sistema económico, que desplaza el mercantilismo del siglo XVI, surge en el marco del reconocimiento legal de la propiedad privada y la pérdida del poder de las monarquías, aunado a un espíritu que reconoce que la creación y acumulación de riqueza, en vez de ser parte de uno de los siete pecados capitales –la avaricia–, es ahora una señal de que se está entre los elegidos para habitar en el reino de los cielos. Luego de la Revolución Gloriosa de 1688 en Inglaterra y los cambios que se dieron al deponer al rey Jacobo II, crear un parlamento, cambiar el sistema monetario y promover inversiones en sociedades anónimas como la South Sea Company, emerge el capitalismo con sus bondades y también con sus fallas, entre ellas, las crisis provocadas por la especulación y las burbujas en las que hasta las mentes más brillantes, como la de Isaac Newton, experimentaron enormes pérdidas (Levenson, 2020; Odlyzko, 2019). En el capitalismo liberal del siglo XIX, con el principio de *laissez faire* en el que no hay intervención del Estado en la economía, con el patrón oro como sistema monetario dominante, se genera un crecimiento económico sin precedentes cimentado en la producción en masa gracias a la innovación tecnológica de la primera revolución industrial (basada en la máquina de vapor y el telar), que genera bajos precios, aumenta el consumo y origina tanto riqueza a gran escala como satisfacción de necesidades. En este nuevo modelo de producción, en el que se reemplaza el sistema doméstico de trabajo por el sistema fabril, se van a formar grandes

empresas industriales donde se marcará un nuevo orden de relaciones entre una clase dominante, el empresario burgués, que será la propietaria de los medios de producción y las rentas, y una clase social subordinada, el proletariado, y desposeída de propiedad y medios de producción. Se promovía un capitalismo global, con libre comercio, la movilidad irrestricta de capitales, bienes y servicios y la migración libre de la mano de obra (Solimano, 2017), ignorando las condiciones de trabajo y bienestar de los trabajadores y alimentando así el conflicto social de clases (Bauman, 2000).

Se generó una crisis económica a finales del siglo XIX, conocida como el pánico de 1873 o la gran depresión, que duró hasta 1879, en la que el aumento de la competencia, la reducción de precios y los problemas de liquidez en bancos y bolsas de valores dieron lugar a una serie de transformaciones en el capitalismo gracias a la emergencia de nuevas fuentes de energía (petróleo y electricidad), lo que, aunado al nacimiento de la industria química y de telecomunicaciones, marcaría el inicio de la segunda revolución industrial marcada tanto por la consolidación de grandes corporaciones monopólicas —denominadas *trust*— como por prácticas administrativas conocidas como mejoramiento industrial, en el que se buscó la cooperación y cohesión de la fuerza laboral para superar el conflicto social entre clases con iniciativas sindicales que carecían de apoyo estatal (Gantman, 2009, pp. 98-103), e inversiones orientadas a modificar las condiciones industriales, en que los empresarios unieron una visión religiosa de la moralidad —amparada por la encíclica *Rerum Novarum* del papa León XIII que invita a un cambio revolucionario de derechos y deberes entre el capital y el trabajo— con una serie de inversiones caritativas que buscaron progresos en las condiciones de los trabajadores, con hospitales, viviendas familiares, mejoras en las condiciones de higiene de puestos de trabajo, y espacios de recreación, sin afectar las prerrogativas de la libre empresa y la santidad de la propiedad privada y la ética del individualismo (Barley & Kunda, 1995, pp. 82-85). La premisa era que, si la empresa podía ser el eje sobre el cual giraba la vida de los trabajadores haciendo coincidir sus intereses, valores y creencias con los del empresariado, se lograría un orden comunitario y la paz industrial, eliminando el conflicto, y con ello la lucha de clases, reflejándose en mejoras en la rentabilidad y el control (Barley & Kunda, 1995; Orozco & Albarracín, 2019), así como en la prosperidad de las naciones y sus democracias, tal como lo profesara la madre de la administración moderna, Mary Parker Follett, a inicios del siglo XX (Follett, 1925/2013).

Sin embargo, la depresión de 1896 permitió que los críticos del mejoramiento industrial afirmaran que las empresas que velaban por la cooperación con sus trabajadores no tuvieron mejores resultados que las que no lo hacían, lo que le abrió el camino a la ingeniería mecánica, que afirmaba que el problema de las empresas no era por el conflicto social, sino por las limitadas capacidades para administrar y controlar la fuerza de trabajo. La aplicación de la racionalización del trabajo con un enfoque de contabilidad de costos, control de producción y sistemas de pagos salariales, fue la piedra angular de la búsqueda de la eficiencia y dio paso a la etapa de la administración científica como eje del desarrollo del sistema capitalista y el control corporativo del trabajo (Barley & Kunda, 1995; Orozco & Albarracín, 2019). Los principios de esta administración científica eran “*la creencia en la utilidad y moralidad del razonamiento científico, el axioma de que todas las personas son ante todo racionales, y la suposición de que todas las personas consideran el trabajo como un esfuerzo económico*” (Barley & Kunda, 1995, p. 85), ideas que fueron tan persuasivas que lograron permear el pensamiento político estadounidense de los progresistas y permitir un control absoluto de los procesos industriales y de la relación empresa-trabajador desde una perspectiva de eficiencia. Esto condujo a prácticas de explotación y completa subordinación del empleado por parte de los propietarios (Gantman, 2009). La racionalización del trabajo condujo a la creación de una verdadera ciencia de la explotación en la alienación del proletariado que se convertía en una extensión de la máquina.

Ante los abusos de las grandes corporaciones, que controlaban los precios, el acceso a bienes y servicios, las condiciones laborales y las políticas gubernamentales, aunados a la sobreproducción y la restricción de los mercados, y el temor generado por efectos como la revolución bolchevique, se presentaron críticas al modelo de la administración científica y se promovió un cambio en el sistema con el resurgimiento del interés hacia las condiciones de bienestar del trabajador (Barley & Kunda, 1995). Se generó lo que Gantman (2009) llama el capitalismo organizado, que emerge bajo las lógicas del intervencionismo keynesiano en el marco de las políticas del Estado de bienestar, que se orienta a la búsqueda de un mayor control y participación del Estado en la economía para estabilizar el capitalismo global, brindando los medios para que el trabajador tenga una seguridad social y pueda rendir mejor para el sistema productivo, definiendo límites a través de figuras como la inflación y procesos de regulación, y promoviendo la eficiencia con modelos como el taylorismo y la psicología industrial del trabajo, promoviendo el pleno empleo

como medida de seguridad económica y protección social, para superar la crisis del capitalismo que suscitó la sobreproducción y el agotamiento de los mercados en 1929 (Solimano, 2017). En este contexto surge el movimiento de las relaciones humanas con la premisa de que la administración de personal, basada en la generación de sistemas de compensaciones y mecanismos de motivación para el trabajo grupal, es la piedra angular de la eficiencia en el trabajo (Barley & Kunda, 1995, p. 87).

El capitalismo organizado se caracterizó por el surgimiento de un estrato social de administradores profesionales, jerarquías de gerentes, como diría Alfred Chandler, legitimados por el conocimiento y la formación en administración para dirigir las empresas, el crecimiento de la clase media trabajadora, ampliando su rol de solo trabajador a consumidor, mejorando los ingresos de los trabajadores y con ello la demanda, ofreciendo una supuesta integración al ciclo económico mediante una promesa de ascenso o superación como un nuevo mecanismo de control (Boltanski & Chiapello, 2002; Pastré & Vigier, 2009), eliminando así el riesgo de crisis y revolución por el conflicto social (dada una satisfacción a través de la compra y la esperanza de superación). Surgieron así la sociedad de consumo (Acquier, 2018; Gantman, 2009) o, como demuestra Bauman (2000), un sistema que creó consumismo y nuevos pobres. En este proceso los antiguos burgueses cambiaron el poder que tenían al ser propietarios de los medios de producción, y por ende de su renta, por figuras sociales logradas mediante luchas sindicales, lo que dio paso a que las clases sociales más acomodadas lograran las mejores condiciones y permitió que la propiedad se concentrara en manos de unos pocos (Boltanski & Chiapello, 2002), apoyado con la creación de instituciones como las Naciones Unidas en pro de la paz estable y el Fondo Monetario Internacional para la estabilidad del sistema monetario internacional, complementado con el trabajo del Banco Mundial (Solimano, 2017).

Esta época se conoció como la edad de oro del capitalismo y llegó hasta inicios de la década de 1970, con tasas de crecimiento económico sostenido, reducción de la desigualdad, equilibrio macroeconómico y control de las tensiones entre lo público y lo privado, pero que a mediano plazo generó quejas en los productores al presentarse un descenso del crecimiento, una ralentización de los incrementos en productividad y un alza continua de los salarios reales, de lo cual se responsabilizó a los beneficios adquiridos por los trabajadores y el poder de los sindicatos (Solimano, 2017), pero también reflejado por un incremento en los costos organizacionales, la pérdida del

individualismo y una mediocridad generalizada, en especial en los empleados de cuello blanco, así como los límites generados por las prácticas de la cohesión y la lealtad en la capacidad de responder de las empresas ante los retos y exigencias (Barley & Kunda, 1995). El movimiento de relaciones humanas que profesaba que cuantos más motivadores y beneficios se den al trabajador, mayor es la productividad, entró en crisis, ya que estos métodos de administración no solo son costosos, sino que generaron estados de confort que estancaron la innovación y propiciaron la inercia organizacional.

Tres hechos originaron presión hacia una nueva transformación del capitalismo. El desarrollo de los computadores, la teoría general de sistemas y la consultoría contable afincaron de nuevo la fe de la administración en la racionalidad y el cálculo (Barley & Kunda, 1995). Uno de los resultados de la Segunda Guerra Mundial es que el desarrollo de métodos cuantitativos y la aplicación de la matemática a gran diversidad de problemas son la clave del triunfo. Se popularizó la cibernética organizacional en el diseño de sistemas autorregulados enfocados al control, como promovió Stafford Beer (Orozco & Albarracín, 2019), en los que se puede usar la computación para simular y crear conocimiento nuevo. En el mundo de los negocios la teoría de juegos se abre paso como el sistema de cálculos que permiten simular las negociaciones. Aparece el campo de la investigación de operaciones, liderada por la ingeniería industrial, en lo que conocemos como *management science*, en el que los administradores encuentran respuestas para administrar las organizaciones que coexisten en un entorno marcado por la competencia técnica entre Estados Unidos y la Unión Soviética, dada en la Guerra Fría, en el marco de un mundo que avanzaba en la globalización económica, a causa de los acuerdos de la posguerra que dinamizaron el comercio internacional con las organizaciones multilaterales.

La crisis del petróleo de 1973 generó inflación y periodos de recesión, en simultánea con el surgimiento de una pérdida de la hegemonía económica de Estados Unidos con el desarrollo de la industria japonesa y alemana, darían paso a una nueva transformación del capitalismo. Se presentó una crisis del sistema monetario a la par que el avance en economía financiera y finanzas corporativas abrió paso a nuevas prácticas de instrumentos financieros que facilitan el acceso al crédito y al consumo, aumentando la renta para los inversionistas y fortaleciendo así el sector financiero (Boltanski & Chiapello, 2002). En un entorno en donde el sindicalismo aún tenía mucho poder, empiezan a surgir cuestionamientos a las políticas de pleno empleo y a la social

democracia, los cuales promovían prácticas que debilitaban el sindicalismo y fortalecían el poder del capital por la vía de los mercados privados de capitales. Se inició así un regreso al libre mercado, en un marco de reformas que buscaron la promoción a la inversión privada y la desinversión del Estado para la privatización, desde un movimiento conocido como el neoliberalismo². Este nuevo sistema incluía prácticas políticas de privatización de empresas públicas, desregulación de mercados, reducción de la intervención del Estado en la economía, globalización y desnacionalización de los recursos naturales, para lograr el crecimiento económico, la modernización y la legitimización del lucro, sobre otros motivos como la solidaridad y el altruismo. Se concentró así el poder en pequeñas élites económicas (1 % más rico de la población) aprovechando las dinámicas empresariales y monopólicas en un proceso de expansionismo multinacional (Solimano, 2017).

Las consecuencias de estas acciones fueron frecuentes crisis financieras, manipulación del pensamiento político de la sociedad y sus valores a través de los medios de comunicación, control de las élites sobre los medios de producción y democracias de baja intensidad, con la promesa permanente de mejora social para las personas por medio de modelos de educación privada, lo que promovía el individualismo (Boltanski & Chiapello, 2002). Así se creó la capacidad de crear mercados ficticios en sectores sociales como lo indicaba Polanyi (Delanty, 2019).

En este contexto se posicionan grandes multinacionales y trasnacionales con enorme poder financiero y autonomía para definir trayectorias tecnológicas y concentrar la producción (Solimano, 2017). Estas organizaciones aprovechan las condiciones económicas y sociales de los países, utilizan prácticas como la globalización del capital, el traslado de sus procesos productivos a países con menores salarios y poca fuerza sindical; tercerizan servicios para disminuir costos de producción y de distribución (Liu, Feng, & Wang, 2019), importan productos manufacturados provenientes de economías con bajos salarios, usan tecnología para eliminar mano de obra y mejorar sus procesos en cuanto a tiempo de respuesta y localización geográfica precisa –cambiando así la forma de producir, distribuir, controlar y administrar (Boltanski & Chiapello, 2002, p. 21). Estas corporaciones usan figuras como fusiones, adquisiciones, absorciones y expansión internacional, con lo cual construyeron

2 Paradigma que se venía desarrollando desde 1938 en París Coloquio Walter Lippman y que fue impulsado en la década de los 80 por economistas como Hayek y Friedman.

redes gigantes de desarrolladores externos (Hamel, 2012, p. 102; Pastré & Vigier, 2009, pp. 24, 37, 48) y oligopolios (aprovechando la baja regulación en el tema), dominando dos tercios del comercio internacional, afectando de esta forma el tejido empresarial local (Boltanski & Chiapello, 2002, p. 21) y provocando una rivalidad entre la gran empresa y el Estado (Acquier, 2018, p. 18). En este marco los inversionistas institucionales y la diversificación de portafolios de inversión de las corporaciones promovieron como nunca la creación de conglomerados económicos o grupos empresariales altamente diversificados en sectores y regiones.

Este crecimiento y el poder de las empresas llevaron a condiciones de desempleo, bajos salarios, ilegalidad y migraciones a países con mejores alternativas, diferencias salariales significativas entre administrativos y operarios (Boltanski & Chiapello, 2002), particularmente con las ideologías gerenciales que provienen de la reingeniería y la investigación de operaciones (Barley & Kunda, 1995). Con estas condiciones surgieron programas de emprendimiento como alternativa de crecimiento y autonomía, que llevaron a la creación de un gran número de empresas pequeñas y medianas con bajos márgenes de rentabilidad, así como emprendimientos de necesidad en diversos sectores, las cuales enfrentan limitaciones de mercado, de acceso a créditos y elevados costos de capital, de capacidad tecnológica, y las barreras impuestas por los oligopolios, lo que aumenta el riesgo y la incertidumbre para los emprendedores (Solimano, 2017, p. 28). El capitalismo fue generando escenarios que propician la flexibilidad del trabajo, mano de obra interina, contratación temporal, por aprendizaje, y subvencionados, tercerización, disminución de costo por despido (Boltanski & Chiapello, 2002, pp. 22-23), junto a crisis en el sector financieros por las burbujas en acciones, terrenos y propiedades, donde más del 99 % de la población tuvo que endeudarse para mantener sus estándares de vida, acceder a educación de calidad, servicios de salud privada y vivienda (Solimano, 2017, p. 24), sumado al consumismo de bienes durables y al individualismo promovido durante la década de 1980 y la marginalización de clases (Gantman, 2009, p. 98).

El Estado, en el ánimo de las racionalidades neoliberales de privatización y desregulación, se ha visto ausente, en especial por la cooptación que lograron las élites económicas en las instancias del poder público (Solimano, 2017), llevando con ello a que la sociedad civil asuma algunas de las funciones de control y contrapeso que el Estado representaba. Dada esta situación, y en línea con la búsqueda de justicia que profesa el modelo capitalista (Boltanski

& Chiapello, 2002), el mismo sistema promueve el surgimiento de prácticas que cubran de alguna forma esos efectos, que buscaban atender a los afectados y los excluidos del sistema, con programas de subsidios y asistencialismo de Estado, que dieron pie a la tendencia de la responsabilidad social empresarial con el eslogan de desarrollo sostenible que busca una visión compartida entre lo económico y lo ambiental y lo social. Se fue gestando un movimiento, animado por la necesidad de subsanar los grandes escándalos corporativos de la década de 1990, como Enron, que en el marco del buen gobierno corporativo buscan como estrategia la satisfacción de necesidades de los grupos de interés y la solidaridad entre generaciones, como lo esgrime el concepto de sostenibilidad (Gallopín, 2016), con la idea de buscar un mejoramiento equilibrado entre lo social y lo medioambiental en búsqueda del bien común (Xercavins, Cayuela, Cervantes, & Sabater, 2005), programas que en palabras de Hamel (2012) no lograrían la rehabilitación del sistema capitalista.

Este marco de cambios mostraría que hay problemas que la ingeniería, la racionalidad de sistemas amparada en la capacidad de simulación apoyada en la computación y el poder de los financieros, que afincan su fe en el cálculo, no pueden solucionar, por ejemplo, el compromiso de las personas en el trabajo para hacer las cosas bien y cada vez mejor (Barley & Kunda, 1995). A inicios de la década de 1980 la administración vuelve su mirada a las prácticas suaves de la gestión humana, pero ahora con el enfoque en la cultura organizacional como mecanismo para alcanzar la calidad. Esta dupla se convertiría en el imperativo administrativo del capitalismo y la receta para buscar superar las limitaciones de la reingeniería y el diseño organizacional basado en eficiencia de procesos, no en la lealtad y el compromiso de la gente (Barley & Kunda, 1995).

En simultánea, en el desarrollo de la tercera revolución industrial amparada en la era digital basada en la computación y la microelectrónica, se dio una orientación a la creación de empresas de alto impacto (Birch, 1979), empresas de base tecnológica (Cooper, 1997), inclusión del conocimiento en las nuevas empresas (Aldrich, 2000; Shaker, 2014) y empresas tipo nexo de contratos (Acquier, 2018, p. 19), que permitan el crecimiento de la sociedad (Acs en 2001; Kirzner, 2006; Klepper en 2001 (Könnölä *et al.*, 2017), que si bien aumentaron el tejido empresarial, lo hicieron con empresas que no crecen. También se desarrollaron procesos de legitimidad con el surgimiento de instituciones certificadoras para contrarrestar los efectos negativos (Pastré & Vigier, 2009, pp. 27, 49, 56).

La mayoría de esas situaciones negativas perduraron y llevaron a presentar en la década del 2000 crisis ante la pérdida del vínculo social, una sociedad utilitarista, incremento en la competencia, indiferencia, la subutilización de los recursos, concentración y nuevas formas de manejar el poder, desempleo, empleos menos atractivos, trabajo informal, despidos injustificados, freno en el ascenso social, jubilaciones no financiadas, deuda pública elevada, calentamiento global, usurpación de saberes ancestrales en beneficios de multinacionales, poca asociatividad, subutilización de recursos (Botsman, 2013, 2015; Buenadicha, Cañigual, & De León, 2017, p. 6; Hernández, 2016; Mendes & Giménez, 2015; Naím, 2013; Navio, Santaella, Portilla, & Martín, 2016; Ostrom, 2000; Ramis, 2017; Sandel, 2014; Tirole, 2017; Vega, 2010), chantajes económicos de los países potencia, privatización generalizada (Vega, 2010), crisis y desigualdad de crecimiento de ingresos y riqueza y capacidad de control de las élites para apropiarse del excedente económico, diferenciación interna en la clase media que generó dos subcategorías, una media-alta conformada por tecnócratas y personal administrativo con capacidad de ascenso y con buenos ingresos y bonificaciones, y una clase media afectada por un proceso estancamiento salarial y de oportunidades de progreso económico, fragmentación del emprendimiento y globalización de las élites, aumento en la migración internacional y el surgimiento de movimientos sociales críticos antes las crisis, los abusos de poder y las fallas de la democracia (Solimano, 2017; Vega, 2010), crisis en los modelos educativos, que convirtieron a la sociedad en recursos humanos con conocimiento técnico, mercantilismo en el sistema educativo que lo hizo cada vez más caro para las familias y con insuficiencia en los niveles y poca calidad y pertinencia de la educación (Sandel, 2014; Vega, 2010), y lo más preocupante para el modelo: crisis social y medioambiental (Hernández, 2016; Ramis, 2017; Tirole, 2017), efectos que empezaron a tocar a algunos miembros de la clase privilegiada, generándoles zozobra e inseguridad.

El capitalismo como sistema económico generalizado que se transforma en el marco de crisis y auges, en el que la administración reacciona a partir de ciclos ideológicos entre técnicas racionales y enfoques suaves, generando respuestas a través de prácticas que permiten manejar las organizaciones (Barley & Kunda, 1995), ha llevado a su consolidación sin contraparte en los últimos periodos. Esta ausencia de una fuerza de control se refleja en excesos, lo que conduce a preguntarse si el sistema ha sobrepasado su capacidad para adaptarse, degenerando sus alcances y motivando que la crisis fuera muy

sentida y generalizada, en aspectos financieros, económicos, ambientales y sociales (Delanty, 2019; Piketty, 2015, p. 11; Rivera, Gordo, & Cassidy, 2017; Vega, 2010), llevando a propuestas como el poscapitalismo (Delanty, 2019; Mason, 2016), el capitalismo de las emociones (Mogollón, 2019), capitalismo compasivo (Rodríguez, 2018), capitalismo de plataforma (Acquier, 2018; Peticca-Harris, 2018), y otras variedades donde las tensiones, aunadas a las posibilidades del desarrollo tecnológico, generan iniciativas diferentes y disruptivas, en que los participantes tienen diferentes roles, como creadores, consumidores, críticos e inversionistas, con diversas motivaciones que van desde el lucro personal hasta el bien común y que se pueden enunciar bajo el nombre de economía colaborativa y que permiten cuestionar si son realmente un cambio de modelo económico capitalista hacia uno de “bienes colaborativo globales” orientados a márgenes cero (Rifkin, 2015), o si las empresas que operan bajo esta denominación conservan el espíritu del capitalismo y lo que cambia es el modelo de negocio (Lima & Carlos Filho, 2019). Estamos viviendo la transición del discurso de la competitividad al de la sostenibilidad en el marco de un capitalismo que, en el entorno de la Cuarta Revolución Industrial, marcada por la conjunción de lo biológico, lo digital y lo físico en sistemas ciberfísicos que traen disrupciones enormes en todos los ámbitos, como se discute en varios capítulos de esta obra (ver Orozco *et al.*, 2021; Ordóñez-Matamoros, Centeno y Orozco, 2021), trae una pregunta central para este trabajo: ¿estamos frente a una nueva transformación del capitalismo o están emergiendo economías alternativas como la colaborativa?

2. NUEVAS ECONOMÍAS O TRANSFORMACIÓN DEL CAPITALISMO

La crisis de 2008 mostró nuevamente las debilidades del sistema capitalista impulsado por las políticas neoliberales y la desregulación, en cuanto a la incapacidad de generar estabilidad económica y sostenimiento de los mercados. La crisis financiera tuvo múltiples reacciones en la sociedad, pero quizá la más importante se dio en el aprovechamiento de internet para crear espacios de transacción fuera del control de los Estados. El surgimiento de plataformas de intercambio basadas en criptomonedas y tecnologías de cadenas de bloques –*blockchain*– abrió paso para que se crearan nuevas posibilidades de interconexión entre la oferta y la demanda, no solo para

bienes y servicios legales, sino para el tráfico de drogas y armas, lo que apoyó el lavado de dinero y el fortalecimiento del crimen organizado transnacional (ver Orozco *et al.*, 2021). En este contexto empezaron a emerger plataformas orientadas a dispositivos móviles con el fin de facilitar las transacciones en diversas actividades, como viajes, carros compartidos, finanzas, dotación de personal y prestación de servicios profesionales, música y video *streaming*, alojamientos, servicios a domicilio, y eliminación de intermediarios en la producción agropecuaria, entre otros, generando alrededor de 15.000 millones de dólares en ingresos, que según la PwC podrían alcanzar los 335.000 millones de dólares para 2025, lo que evidencia su potencial de crecimiento (Durán-Sánchez, Rama, & Álvarez-García, 2017). Sus promotores afirmaban que ofrece una mejor distribución del valor en la cadena de suministro, reduce los impactos ecológicos, y brinda un cambio de actitud de los usuarios hacia la propiedad y la necesidad de conexión social (Cheng, 2016). De esta forma, la era digital abría paso a la aparición de nuevos modelos organizacionales, novedosos sistemas administrativos y potencialidades de alto crecimiento por la facilidad de masificación de los servicios.

El desarrollo de una nueva forma de actividad económica ha sido tratado en la literatura desde dos enfoques. El primero, como el resurgimiento del sistema de eliminación preindustrial y formas de organización laboral precapitalista ahora impulsadas por tecnologías digitales (Acquier, 2018), un recrudescimiento de las condiciones más utilitaristas del capitalismo por medio de prácticas como la economía de plataformas, que son una vía de acceso de bajo costo basada en modelos que alteran y desestabilizan las relaciones laborales (Acquier, Carbone, & Massé, 2019). Se plantea un modelo *“tecnológico post-fordista-toyotista, que impulsa la desconcentración productiva en pro de la productividad, por encima de los modelos de integración [...], mediante trabajadores polivalentes, tecnología multifuncional para la producción simultánea de varios productos y una línea de empuje”* (Ramis, 2017, p. 230). El segundo, como respuesta a una evolución de la economía social impulsada por el detrimento de las condiciones sociales a raíz del capitalismo liberal basado en el consumismo de la década de 1980 (Sánchez, 2016; Alguacil-Marí, 2017; Cañigueral, 2016; Chaves-Ávila & Monzón-Campos, 2018; Díaz-Fonca, Marcuello, & Monreal, 2016; Vicente, Parra, & Flores, 2017), postura en que sus defensores lo ven como una oportunidad para que los individuos se emancipen y progresen sin la necesidad de grandes estructuras (Acquier *et al.*, 2019), con primacía de la generación de bienestar

y la respuesta a necesidades sociales, soportado en la lógica del bien común (Ostrom, 2000; Ramis, 2017).

Esta nueva fase se caracteriza por tener mayor productividad, con modelos en donde la capacidad de control se ha disipado y plantean alternativas a los modelos capitalistas tradicionales basados en la propiedad privada, la racionalidad de maximización de rentas y la libertad de mercado, el capital como inversión de recursos en una función de utilidad de los factores de producción, donde se orienta la racionalidad pero incorporando la tecnología y las aplicaciones (Pastré & Vigier, 2009, p. 31). En todas las modalidades de nuevas economías se ajustan los procesos de control en la relación y la concentración de la propiedad y por ende los términos de poder, pero aún existe un debate sobre su reconocimiento como modelo económico. Se puede ver como un recrudescimiento del capitalismo en su expresión más salvaje, con casos como los de Uber, Picap, Rappi o Delivery, en los cuales, si bien los medios de producción y la fuerza laboral no pertenecen a la empresa, el poder y manejo de las plataformas y de la información sí son controladas por esta, y es ella quien establece las condiciones de la relación, remuneración, permanencias y sanción según demanda y evaluación de los participaciones, llevando a las críticas y acusaciones sobre competencia desleal y explotación laboral. También se encuentran iniciativas como los laboratorios de creación colaborativa, las iniciativas de consumo por demanda, y por acuerdo (GIC), Airbnb, entre otras, en que la plataforma de contacto solo cumple ese rol, el contacto, pero la negociación entre los participantes la hacen ellos directamente, estableciendo las condiciones del negocio y controlando el cumplimiento o la sanción en el mismo mediante procesos de evaluación dados a conocer al público en general de forma inmediata, en lo que Acquier llama una erosión en los límites entre mercado y empresa y que contradicen según él los postulados de Coase y Williamson sobre los costos de transacción, lo que genera una coordinación entre estas partes, en lugar de una negociación (Acquier, 2018).

Los nuevos modelos de negocio profesan mayor crecimiento y promueven nuevamente la poca participación estatal (Acquier, 2018, p. 18); se orientan hacia prácticas de responsabilidad social empresarial, principios de sostenibilidad y eficiencia energética y la productividad de los materiales para la sostenibilidad, en lugar de pequeñas mejoras incrementales (Bocken *et al.*, 2014), así como procesos de producción flexible y automatizada que requieren menos mano de obra, con estructuras organizacionales más pequeñas, y promueven lógicas de autocontrol y mayor compromiso de los trabajadores,

que pueden verse como un resurgimiento del taylorismo a través de la tecnología, en donde nuevamente se cambia el rol del trabajador, que es ahora productor y consumidor-prosumidor (Stępnicka & Wiączek, 2018b), con la diferencia que el control es ejercido por la tecnología y la autogestión de los integrantes del sistema en tiempo real, y donde el dominio no se concentra solo en los dueños de los medios de producción, sino en quienes coordinan los algoritmos que facilitan la relación entre las partes (Acquier, 2018). Estos algoritmos son una versión de jefe digital, y a partir de los resultados de las evaluaciones y el comportamiento del trabajador asignan o no servicios.

En tiempos de Taylor, en los inicios del siglo xx en la segunda revolución industrial, el administrador evaluaba la eficiencia para despedir a quienes no lograban el estándar. Ahora es un algoritmo el que decide a quién excluye y niega la asignación de servicios por sus cálculos de eficiencia, cálculos automáticos y complejos. En estos modelos, el conocimiento es fuente de ventaja competitiva, en especial en el tema de servicios, lo que se convierte en el modelo que usa plataformas como promotor de la economía colaborativa, lo cual es similar a los planteamientos que hacía Drucker sobre la tercerización creciente de servicios y actividades que no son el *centro* de la empresa contratante (Drucker, 1993, pp. 105-198), lo cual lleva a cambios en los modelos de negocio y la necesidad de estos de adaptarse (Hamel, 2012, pp. 113-123) y convierte a la empresa en lugar de encuentro en lugar del concepto previo de empresa hacedora (Goñi, 2012, p. 85) y dinamizadora de esos cambios sociales (Goñi, 2012, p. 4).

Acquier ve este modelo como una reencarnación digital del “Putting-Out system”, un sistema preindustrial que precedió al surgimiento de las corporaciones empresariales, en el que los comerciantes subcontratan a individuos que producen en su casa y tienen sus propios medios de producción (Acquier, 2018, p. 14). También se ha presentado como formas de organización laboral precapitalistas impulsadas por tecnologías digitales (Durán-Sánchez *et al.*, 2016), donde se ofrecen microtarefas a individuos repartidos por todo el mundo que las realizan a cambio de microsalaros (Acquier, 2018, p. 14), donde las personas y las organizaciones que se vinculan lo pueden hacer no solo por el uso de excedentes, como en los modelos generales de economía colaborativa, también por la fuente de ingresos a que se refiere (Geissinger, Laurell, Oberg, & Sandstr, 2019, p. 2).

Pero también se reconoce en estos nuevos marcos de la economía que las empresas buscan el lucro, aunque no es su único fin, pues también hay

participación de una generación que se preocupa por las nuevas visiones del hombre, el *economicus* (Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel, 1999), *psicologicus, socialis, incitatus, juridicus, cooperantus* (Botsman, 2015; Buenadicha *et al.*, 2017; Mendes & Giménez, 2015; Ostrom, 2000; Tirole, 2017), una generación que vio a sus padres endeudados y no quiere repetir el modelo (Hamel, 2012, p. 4), que prefiere las redes de bajo costo de activos compartidos o proveedores de servicio (Gazzola, 2017) y que como nunca antes tiene niveles de preparación técnica que amplían las capacidades disponibles para la empresa, lo cual lo preveía Drucker a finales del siglo xx (Drucker, 1999, p. 189). Esta economía presenta nuevas formas de manejar el poder (Naím, 2013), el reconocimiento de beneficios diferentes al dinero (Sandel, 2014) y la sostenibilidad para una población cada vez más densa (Navio *et al.*, 2016). Se presenta en algunos casos como una evolución de la economía social (Alguacil-Marí, 2017; Chaves Ávila & Monzón-Campos, 2018; Díaz-Foncea *et al.*, 2016; Few, 2007; Rivera *et al.*, 2017; Vicente *et al.*, 2017).

Los participantes de estos modelos generan propuestas a través de comunidades que persiguen el bienestar que promovían los modelos económicos previos, pero con un componente tecnológico y una ausencia del Estado que han generado procesos disruptivos en la sociedad, sumado a que plantean como fin de la empresa la transformación social desde su modelo de negocio y prácticas responsables para el ambiente que llevan a la reutilización, al alargamiento de la vida útil de los activos y a su uso eficiente eliminando excedentes y alterando las formas legales de constitución y operación (Acquier & Carbone, 2019), y los roles activos de los participantes como la autogestión que explicaba en su momento Drucker (Drucker, 1999, p. 227).

Un ejemplo paradigmático en la actividad económica del transporte se dio en Austin, Texas, cuando Uber decidió cerrar sus operaciones por la constante restricción gubernamental. Los socios conductores, que ya habían creado una forma de trabajo a partir de la aplicación, decidieron unirse en un grupo de Facebook para seguir prestando el servicio de transporte. Posteriormente apareció la plataforma ArcadeCity en la que los conductores generaron un sistema autogestionado y descentralizado para la prestación del servicio basado en tecnología *blockchain*, que utiliza *ethereum* como medio de pago, en la que pudieron tomar control de su actividad, pero a su vez lograron evitar algo que Uber sí hacía, pagar impuestos de valor agregado

por el servicio (Inverse, 2020). Emergen de esta forma soluciones para toda clase de actividades. En el marco del transporte, por ejemplo, apareció la aplicación *Skip the pump*, en la que se distribuye combustible a domicilio fuera del control del Estado.

La expansión de formas alternativas al capitalismo controlado por el Estado, particularmente en temas de impuestos y garantías para los consumidores, se da en el contexto de crisis descrito previamente, sumado al desarrollo tecnológico (Alonso, 2017; Botsman, 2013), de globalización, en una sociedad del conocimiento, hiperconexión en red, plataformas digitales, mejoras en las tecnologías de la información y comunicación (TIC), la movilidad, la expansión en las redes sociales, los comportamientos colaborativos en internet, la expansión de Google, y de teléfonos inteligentes, evolución de Facebook y redes sociales, sistemas de pago en línea, optimización de los costos de transacción y *long tail* (Botsman, 2013; Hernández, 2016, p. 31; Mendes & Giménez, 2015; Naím, 2013; Navio *et al.*, 2016; Oppenheimer, 2014; Tirole, 2017), transición de la economía industrial a la economía de la información (Mendes & Giménez, 2015), y una generación de nativos y migrantes digitales, mayor densidad de la población, sostenibilidad (Navio *et al.*, 2016).

3. DEL CONCEPTO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

La economía colaborativa tiene muchos matices, y hasta ahora no se ha consolidado una definición sobre este término (Castor, 2016; Codagnone & Martens, 2016; Durán-Sánchez *et al.*, 2016; Pereira, 2018). Como concepto, fue desarrollado en 1978 por Felson y Spaeth (Albinsson & Yasanthi Perera, 2012; Nadler, 2014) y utilizado en sus primeras veces por el profesor Lawrence Lessig en la Facultad de Derecho de Harvard en 2008 (Liu *et al.*, 2019), en el 2007 por Ray Algar y en 2010 con el libro *What's mine, is yours: The Rise of Collaborative Consumption*, de Botsman y Rogers, y fue reforzada con la aparición de plataformas como AirBnB y Uber (Buenadicha *et al.*, 2017; Durán-Sánchez *et al.*, 2016). Como concepto, la colaboración ha existido desde que se crearon comunidades de humanos (Harari, 2015), es la forma en que logramos crecer y evolucionar, como se ve en la tabla 1.

TABLA I. LÍNEA DE TIEMPO DEL DESARROLLO DE PROYECTOS DE ECONOMÍA COLABORATIVA

Antigüedad	Trueque de servicios o productos En comunidades pequeñas con problemas económicos El hombre como ser social (visto por los griegos) dotado de conciencia que actúa en sus relaciones recíprocas con lo físico, social, cultural y moral
Siglo XVI	Carteles donde las personas anunciaban bienes que ya no querían
Guerras mundiales	Lema: desechos como riqueza y no gastes riqueza
Años 60	Filosofías comunitaristas y ecologistas Pequeñas comunidades
Años 70	Crisis del petróleo
1975	Useful Service Exchange - Virginia Estados Unidos - Unidad de pago en tiempo
1976	Community Exchange - Vancouver, Canadá lets: Local Exchange Trading System. Columbia Británica Moneda paralela Empieza a usar tecnología Empresa Landsman Ltd. para promover el sistema en otras áreas
1978	Consumo colaborativo
1980	Bancos de tiempo - Gran Bretaña
1990	Red de iniciativas lets promovida por el Gobierno en Australia
1991	Empresa Linux
1994	Systèmes d'Echange Local. En Francia El trueque. En España, con el apoyo de la Consejería de Asuntos Sociales de la Comunidad de Madrid
Mediados 90	Ebay, Craigslist, que empieza a desarrollar la plataforma tecnológica. California
2000	Zipcar Napster
2001	Wikipedia
2004	Couchsurfing Facebook
2005	Youtube
2008	AirBnB Bla Car

2009	Uber Kickfaster
------	--------------------

Fuente: elaboración propia a partir de Díaz-Foncea *et al.*, 2016; Durán-Sánchez *et al.*, 2016; Mendes & Giménez, 2015; Navio *et al.*, 2016; Sacristán, 1971.

De esta forma se evidencia que la génesis de economía colaborativa se encuentra antes del desarrollo de aspectos tecnológicos (Sundararajan, 2016). Pero la versión desde el desarrollo digital incluye los componentes de comunidades de innovación que plantea Teece (2018) y mercados basados en múltiples grupos de usuarios y gestores que son cubiertos por plataformas multilaterales (Lima & Carlos Filho, 2019; Pereira, 2018; Tirole, 2017), llevando a la creación de ciudades colaborativas y como un camino viable para atender las diversas crisis sociales y ambientales de la sociedad (Pereira, 2018), que puede conducir a disminuir la importancia de la propiedad, cambiándola por acceso e introduciendo servicios en línea y comunidades como mediadores (Miguel & Tomás, 2018), bajando los costos de operación, eliminando intermediarios y trabajando con grandes escalas dada su accesibilidad a través de plataformas y la tendencia a la baja en precios de la tecnología, lo que permite que grupos marginados que carecen de capital e infraestructura puedan participar del negocio (Castor, 2016; Hira & Reilly, 2017).

En cuanto a su definición, existen muchas propuestas, pero no hay un consenso sobre qué es economía colaborativa. En muchos casos las definiciones están sujetas a determinar los diferentes aspectos del modelo de negocios (Castor, 2016). Bostman la define como “*redes dispersas de individuos y comunidades conectados –frente a instituciones centralizadas– que transforma la manera en la que podemos producir, consumir, financiarnos y aprender*” (Bostman, 2013, p. 3), y permite a individuos compartir e intercambiar servicios o bienes a cambio de una compensación pactada entre las partes (Durán-Sánchez *et al.*, 2016). La Comisión Europea en la comunicación al Parlamento Europeo ofrece como definición: “*modelo de negocio en el que se facilita actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares*” (Durán-Sánchez *et al.*, 2017), que se orienta hacia la “*desconcentración productiva por encima de los modelos de integración vertical u horizontal, mediante trabajadores polivalentes, tecnología multifuncional para la producción simultánea de varios productos (just in time) y una línea de empuje*” (Ramis, 2017, p. 230), con procesos de descentralización, holocracia,

manejo de bienes compartidos y procesos de producción compartida como el código abierto (Acquier, 2018, p. 13).

Ante tal diversidad, proponemos la siguiente definición integrando los elementos comunes de algunas de las más citadas³. La economía colaborativa es un modelo económico que promueve modelos de negocio soportados en plataformas, orientados al intercambio y al acceso temporal a recursos y activos subutilizados, en lugar de a la propiedad, con participación de usuarios multi-rol, construcción colectiva de trabajo en red, altos volúmenes de operaciones, mediada por un gestor y bajos costos de operación, cuyo interés se orienta al bienestar de los participantes, a un estilo de vida colaborativo y a resultados económicos, sociales y ambientales.

Gazzola afirma que en la década 2007-2017 “el concepto de compartir ha progresado y la economía compartida ha crecido en escala y alcance, dada la transformación tecnológica, llevando a un cambio *en la evolución del capitalismo, pasando de ser propietarios de activos a desarrolladores de plataformas inteligentes de vinculación de personas*” (Gazzola, 2017, p. 77)

Por su parte, Rinne plantea que el crecimiento real ha estado subestimado, se proyectaba muy grande en el 2009, pero en ese año existían pocas plataformas, en comparación con el 2019 cuando se han multiplicado y se han creado plataformas que no cumplen con los principios de compartir para disminuir el hiperconsumo y generar comunidades en red, orientando las iniciativas hacia precios y transacciones eficientes, llevando, más que a una comunidad, a una comodidad para el usuario (Rinne, 2019). Para el 2019 se analiza el impacto de la entrada de estas empresas en la bolsa, y cómo se logra el sostenimiento de las mismas, proyectando la quiebra para varias de las empresas; su crecimiento corresponde más a un interés por parte de gobiernos como el chino que a un logro de las empresas, lo que lleva a la necesidad que empresas como Uber y Lyft desarrollen un modelo de negocio que permita su crecimiento sin incrementar precios (World Economic Forum, 2019).

3 Para la construcción de esta definición se revisaron las propuestas de Alonso, 2017; Böcker & Meelen, 2017; Botsman, 2013; Buenadicha *et al.*, 2017; Codagnone & Martens, 2016; Cohen & Kietzmann, 2014; Alonso, 2017; Durán-Sánchez *et al.*, 2017; Frenken, 2017; Hamari, Sjöklint, & Ukkonen, 2016; Matzler, Veider, & Kathan, 2015; Navio *et al.*, 2016; Ostrom, 2000; Owyang, Tran, & Silva, 2013; Petropoulos, 2017; Psarros, Rinne, Jordan, & Pastras, 2017; Ramis, 2017; Rifkin, 2015; Martínez, 2017; Stokes, Clarence, Anderson, & Rinne, 2014; Tirole, 2017; Vaughan & Haworth, 2014; Vicente *et al.*, 2017.

La economía colaborativa se ha consolidado tanto que el informe GEM 2019 por primera vez incluyó esta categoría, como iniciativas de GIG Economy, con una participación de 27 países, y reconoció que las tasas de actividad emprendedora más altas en esta economía surgieron en Corea del Sur, con un 20 % de la población adulta interesada, seguido por Israel, Chile, Irlanda y los Estados Unidos. Este surgimiento y crecimiento de la economía colaborativa es cada vez más visible en el mundo, con presencia de empresas globales y también de iniciativas locales, que ofrecen nuevas iniciativas a los trabajadores de contrato, que no generan vínculo laboral permanente (Bosma & Kelley, 2019).

Sin embargo, algunos críticos dicen que el modelo es demasiado incluyente, lo que lleva a que su finalidad real sea difusa (Buckland, Val, & Muriello, 2016; Codagnone & Martens, 2016; Ramis, 2017; St pnicka & Wi czek, 2018a), por lo cual han surgido algunas plataformas que tratan de emular el modelo, pero que corresponden a empresas comerciales, lo cual genera más confusión sobre el manejo que se da a las mismas y aumenta las críticas a las iniciativas (Codagnone & Martens, 2016; Ramis, 2017). Codagnone & Martens afirman que la mayoría de las iniciativas que se han incluido en la economía colaborativa no pertenecen allí, solo son negocios que se han llevado a plataformas, pero que no son de la filosofía de compartir; según ellos, es la interacción directa entre los lados lo que diferencia a las empresas colaborativas de los revendedores y las empresas totalmente integradas verticalmente, que se define principalmente en términos del grado de control que los usuarios de la plataforma conservan en algunos de los términos clave de esta interacción, como “fijación de precios, agrupación, entrega, comercialización, calidad de los productos o servicios ofrecidos, términos y condiciones” (Codagnone & Martens, 2016).

Por su parte, Miller afirma que el modelo colaborativo crece a partir de la falta de gastos generales e inventarios, aumentando su eficiencia y transfiriendo así valor a sus accionistas y socios de la cadena de suministro con modelos de operación más simple y de fácil vinculación (Miller, 2019). Esa disminución de costos dada por la externalidad aumenta el volumen de negocios, pero no ha sido tan analizado el sentido social y ambiental, en el sentido que, si bien para la empresa disminuye los costos, no es claro quién los asume; puede ser el usuario, el gestor, sus efectos en el fisco y la relación que puede tener esto con el gasto público, lo que hace reflexionar sobre el tipo de empresas que se pueden dar, si deben ser empresas con fines de

lucro, o deberían orientarse hacia el modelo cooperativo (Hira & Reilly, 2017) pero es claro que este modelo tiene una característica adicional que es la libertad, dado que la vinculación de los actores no es obligante y no implica un acuerdo para la creación de una nueva organización, pues son iniciativas individuales, con intereses individuales que se regulan por un mercado de oferta y demanda, pero controlados por la comunidad que se crea.

Los sectores tradicionales argumentan que las propuestas no ofrecen protección al consumidor, seguridad social y riesgos laborales para los trabajadores, generan destrucción de empleo, dificultades para la fiabilidad y reputación, creación de potenciales monopolios, competencia desleal, exclusividad de datos y fiscalidad (Ranchodas, 2015; citado por (Navio *et al.*, 2016), generando conflicto en cuanto a regulación, aspectos *laborales*, condiciones de bienestar y protección de los participantes, quejas por competencia desleal, paros y responsabilidad de los participantes, quejas por usura de los dueños de las plataformas.

En cuanto a los efectos que ha tenido la economía colaborativa en la regulación, se ven iniciativas en países desarrollados como Francia, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y España, en donde las empresas colaborativas proponen incluso prácticas que orientan la regulación, en particular en tema de empleo, el control a locaciones, recaudo de impuestos, registro y condiciones de seguridad y convivencia (Navio *et al.*, 2016). Se reconocen propuestas como la tasa GAFA en Francia para llevar a tributar a los gigantes tecnológicos, con el que esperan aumentar los ingresos de la nación (Faulhaber, 2019), modelo que está siendo estudiado en España y otros países. Pero en otros lugares los resultados no son favorables, dado que es un concepto aun confuso, muchos reguladores son escépticos y asumen que las empresas de la economía del intercambio están tratando de obtener beneficios al no cumplir con las regulaciones establecidas, y no ven que, al ser tratadas como empresas intermediarias, pueden llegar a tributar más que como empresas tradicionales; esta regulación es uno de los principales riesgos para la expansión de las empresas (Cannon & Summers, 2014, pp. 2, 4).

Las empresas de este modelo han hecho estudios que afirman que aportan importantes beneficios económicos, medioambientales y empresariales, incluido un aumento del empleo y reducción de las emisiones de dióxido de carbono (en el caso de vehículos compartidos), potencializan el gasto en la ciudad de turistas al disminuir el valor de su hospedaje y mejorar la experiencia, haciendo que se queden más días, e integran más a los participantes

con las comunidades, pero, dado que los funcionarios públicos desconfían de la argumentación interesada, están buscando validadores externos (Cannon & Summers, 2014, pp. 2, 3). La ONU publicó la resolución 67-202 en 2012, que reconoce la contribución de las iniciativas de empresas para el desarrollo sostenible, la creación de empleo, el crecimiento económico y el mejoramiento de las condiciones sociales, evidenciando la necesidad de incluir nuevos fines a la empresa. Finalmente, existe una orientación hacia la construcción de informes de sostenibilidad en el marco de la Global Reporting Initiative, en la que se viene creando una cultura corporativa de buen gobierno y de creación de valor social y medioambiental (Wilches-Segovia, Orozco, & Beltrán, 2020).

DISCUSIÓN

Existe una dicotomía de la economía colaborativa entre impacto-bienestar y lucro, que bien puede ser visto como un cambio de modelo económico que se oriente hacia el poscapitalismo, que en trabajos de Chatterton y Pusey (analizando algunas de las iniciativas digitales) reconocen que se busca humanizar estas propuestas, como una forma de desafiar al corporativo, pero aún está en construcción desde la lógica del bien común, los procesos productivos, el control al plusvalor y a la mercantilización y la necesidad de crear acciones socialmente útiles en lugar de trabajos precarios e inútiles (Chatterton & Pusey, 2019, p. 15). En sentido contrario, puede ser visto, siguiendo los postulados de Boltanski & Chiapello (2002), como una respuesta natural de las élites que controlan el capitalismo para encontrar nuevas rutas que les permitan adaptarse y seguir siendo el modelo dominante, con la creación de nuevos espacios de coordinación de transacciones basados en plataformas (Dyal-Chand, 2015). Asimismo, el capitalismo busca formas de incorporar prácticas de responsabilidad social para mitigar el efecto negativo sobre el medioambiente, la redistribución de riqueza y la justicia, a fin de mantener los privilegios de quienes se benefician del modelo (Basaure, 2014).

Estos postulados permiten preguntarse si los supuestos beneficios logrados por los movimientos sindicales son realmente útiles y usados por los trabajadores y si es la razón por la cual están dispuestos a trabajar de formas diferentes y optan por rechazar estos beneficios para asegurar actividad, ingreso y autonomía en ejercicios de trabajadores autónomos o contratistas

denominados *free lance*, y retoma los elementos de beneficio de cuerpo y beneficio individual que planteaban Boltanski y Chiapello.

El debate está en curso particularmente entre quienes presionan por equilibrar la cancha de competencia entre las empresas del capitalismo y las que emergen en la economía de plataformas, o quienes creen que es necesario un nuevo marco legislativo para las organizaciones que surgen en el marco de la economía colaborativa. En el debate es necesario reconocer dos extremos, uno que defiende las iniciativas que tienen orientación hacia el lucro con prácticas empresariales que hasta ahora han sido cuestionables por no ajustarse a los marcos legales existentes –caso Uber–, e iniciativas que más allá del lucro buscan desarrollar un espacio de intercambios sobre activos subutilizados promoviendo un nuevo tipo de consumo y una generación de bien común y valor compartido.

De los elementos más destacables vistos en la economía colaborativa, en cuanto a cambios se puede reconocer el manejo de poder entre las partes, el concepto de propiedad, el acceso dado a los recursos, la repartición de utilidades, y la toma de decisiones, lo que permite diferenciar dos modelos: el primero, que está más cercano a las plataformas, es un reflejo maximizado de las prácticas de acumulación de capital y lucro del capitalismo, con pocos beneficiarios, y el segundo que es donde las prácticas colaborativas se verían más claras hacia el bien común y el bienestar con actores que permiten la participación y distribución justa de los beneficios y de las obligaciones. Las iniciativas en la economía colaborativa requieren de una masa crítica para ofrecer retornos de inversión (Botsman, 2015) operando en gran escala y con tendencia a la expansión global (Castor, 2016) en línea con los planteamientos de la teoría de externalidades de red (López Sánchez & Arroyo Barrigüete, 2006).

En cuanto a la propiedad, se puede ver que con estas iniciativas colaborativas se entiende que la propiedad está en cabeza del usuario–productor, por encima del proveedor de la plataforma y los algoritmos (Hira & Reilly, 2017), sustituyendo el alquiler por propiedad y reduciendo los precios de los bienes usados al tiempo que aumentan el excedente del consumidor (Liu *et al.*, 2019).

¿Qué es entonces la economía colaborativa? Se puede argumentar que es un recrudescimiento de las condiciones más utilitaristas del capitalismo, dado que busca bajo costo por economía de escala en mercadeo (volumen), permite la explotación laboral, microsalaris y microtarefas, concentra el poder en dueños de plataforma, es acusado de competencia desleal, orienta

su crecimiento en valor accionario, requiere una baja inversión; por ende, ofrece una mayor rentabilidad, permite posibles oligopolios como se ve principalmente en las propuestas orientadas al transporte personalizado y a la mensajería. Es una forma de automatizar el trabajo reemplazando seres humanos por algoritmos, como se discute en el capítulo de Ordóñez-Matamoros, Centeno y Orozco (2021).

Pero también se puede argumentar que es un resurgimiento de prácticas de economía social en pro de la justicia social, dado que el sistema funciona según acuerdos entre las partes y evaluación a todos los integrantes, se da una emancipación y progreso de individuos al definir su forma de participación y conservar la libertad, eliminar costos de transacción excesivos a través de la coordinación, no competencia entre pares, hay ausencia de grandes estructuras, como se ve principalmente en las propuestas de tiempo compartido, consumo colaborativo, *GIC Economy*, de pares, transporte colectivo, laboratorios de creación, comunidades colaborativas, campañas políticas de financiación transparente (*crowdfunding*).

No obstante, si se dice que es un recrudescimiento de las prácticas capitalistas, ¿por qué los trabajadores se vinculan tan fácilmente a estas iniciativas? Sus participantes reciben más ingresos que lo que recibirían como empleados en los modelos tradicionales, y pueden recibir ingresos por su labor, su conocimiento y por sus activos poco utilizados, ajustan su tiempo, no siguen órdenes, monetizan los supuestos beneficios laborales que ofrece el modelo tradicional.

De igual forma, ¿por qué, a pesar de las críticas de explotación e ilegalidad, los usuarios siguen utilizándola cada vez más? Se entiende que es por los costos del proceso, por su eficiencia, por las fallas de las empresas tradicionales, porque ven al oferente como un igual y como una forma de ayudar a comunidades, las propuestas no son disruptivas, es el mismo producto o servicio, pero hecho por comunidades, se presenta como una alternativa de liberación de prácticas acumulativas.

También surgen dudas en cuanto al gobierno. ¿Por qué a pesar de las críticas de ilegalidad el gobierno no las elimina? Esto se puede explicar dado que los resultados de ventas son altos, su tasa de ocupación es incremental, no requieren mucha financiación, asumen responsabilidades sociales, son más responsables con el ambiente, resuelven problemas actuales del Estado, y su utilidad está en el volumen y en el control, tienden a cambiar el modelo de la competencia a la cooperación en una forma ampliada, permiten tener

un control de los movimientos que usualmente eran hechos de manera informal, son más fáciles de coordinar, logran disminuir el poder de las empresas grandes.

Pero tampoco se puede afirmar que sea el resurgimiento de las políticas sociales, dado que son empresas privadas, no hay intervención del Estado, los creadores y participantes buscan lucro, pero también otros beneficios.

Se entiende entonces como una evolución del capitalismo que está en ajuste, buscando marcos legales que protejan las nuevas élites de sus novedosas formas de acumular riqueza. Se trata de la inclusión de acciones sociales en el modelo de negocio para permitir a la empresa responder a los nuevos requerimientos de la sociedad, evitar la disputa y negociación por prácticas cooperativas, y desarrollar modelos de negocio y de regulación para aprovechar y controlar. Pero aun permite prácticas utilitaristas que se han beneficiado de la confusión pero que poco a poco son identificadas y controladas por medio de la institucionalidad.

CONCLUSIÓN

Es claro que la economía colaborativa no es una moda, es un cambio real que se está dando y que promueve innovaciones organizacionales y transformaciones en los modelos de negocio, que, si bien se orienta hacia un proceso social, o persigue el lucro de los emprendedores e inversionistas, ha cambiado las prácticas de gestión tanto en los procesos productivos, en la logística para la prestación de los servicios, en los procesos de mercadeo y consumo colaborativo, en el manejo del poder y en la repartición de utilidades; por ende, es necesario profundizar en estas prácticas y acompañar el desarrollo del modelo, buscando reaccionar a tiempo a los excesos para evitar efectos sociales negativos entendiendo los cambios de paradigma para plantear propuestas en los marcos regulatorios y normativos. Si es una nueva forma de capitalismo, una transformación de un sistema basado en la gestión de la propiedad para la acumulación de riqueza en el marco del cumplimiento de la ley, el tiempo y los resultados obtenidos lo demostrarán, pero se puede entender como un acercamiento a un capitalismo más humano, o por lo menos más responsable, al encontrar una contraparte que puede ejercer control automático y denunciar excesos gracias a las creencias de la nueva generación y al desarrollo de tecnologías que alertan de forma

temprana contra prácticas inapropiadas. Esta contraparte es directamente la sociedad conformada en comunidades colaborativas.

REFERENCIAS

- ACQUIER, A. (2018). Uberization Meets Organizational Theory: Platform Capitalism and the Rebirth of the Putting-out System. In *The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy* (pp. 13-26). <https://doi.org/10.5465/amgbproc.surrey.2018.0077.abs>
- ACQUIER, A., & CARBONE, V. (2019). *Sharing Economy and Social Innovation*, 76, 51-64.
- ACQUIER, A., CARBONE, V., & MASSÉ, D. (2019). *How to Create Value (s) in the Sharing Economy: Business Models, Scalability, and Sustainability*, 9(2), 5-25.
- AGUIRRE, J., & LO VUOLO, R. (2013). Variedades de capitalismo. Una aproximación al estudio comparado del capitalismo y sus aplicaciones para América Latina. *Documentos de Trabajo CIEPP*, (85), 57. <https://doi.org/10.3390/w9040285>
- ALBINSSON, P. A., & YASANTHI PERERA, B. (2012). Alternative marketplaces in the 21st century: Building community through sharing events. *Journal of Consumer Behaviour*, 11(4), 303-315. <https://doi.org/10.1002/cb.1389>
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2016). Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 231-258. <https://doi.org/10.1007/s10456-006-9038-9>
- ALGUACIL-MARÍ, M. P. (2017). La economía social y colaborativa: efectos de la globalización y repercusiones tributarias. *Revista Jurídica de los Derechos Sociales Lex Social*, 7, 1-3.
- ALONSO, L. E. (2017). Consumo colaborativo: las razones de un debate. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 87-95. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2017.4>
- AMIT, R., & ZOTT, C. (2015). Creating Value Through Business Model Innovation. In *Top 10 Lessons on Strategy*. MIT Sloan.
- BARLEY, R., & KUNDA, G. (1995). Plan y dedicación: oleadas de las ideologías de control normativo y racional en el discurso administrativo. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, (6), 80-107.
- BASAURE, M. (2014). No Title. In *Luc Boltanski como Teoría Social y Política Actual*. Santiago de Chile: UNAB. <https://www.youtube.com/watch?v=iOsBvBFj6JI>

- BAUMAN, Z. (2000). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Gedisa.
- BIRCH, D. L. (1979). *The job generation process*. Cambridge, Mass: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- BOCKEN, N. M. P., SHORT, S. W., RANA, P., & EVANS, S. (2014). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 65, 42-56. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.11.039>
- BÖCKER, L., & MEELEN, T. (2017). Sharing for people, planet or profit? Analysing motivations for intended sharing economy participation. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 28-39. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2016.09.004>
- BOLTANSKI, L., & CHIAPPELLO, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo (cuestiones de antagonismo)*. Akal.
- BOSMA, N., & KELLEY, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. <https://www.gemconsortium.org/report/50213>
- BOTSMAN, R. (2013). *The sharing economy lacks a shared definition*.
- BOTSMAN, R. (2015). The rise of collaborative consumption. *Aspire*, 5.
- BOTSMAN, R. (2019). The sharing economy: dictionary of commonly used terms. <https://rachelbotsman.com/blog/the-sharing-economy-dictionary-of-commonly-used-terms/>
- BROWN, A., SPENCER, D. A., & BROWN, A. (2014). Understanding the Global Financial Crisis: Sociology, Political Economy and Heterodox Economics. *Sociology* 2, 48(5), 938-953. <https://doi.org/10.1177/0038038514545146>
- BUCKLAND, H., VAL, E., & MURILLO, D. (2016). *We Share. Who Wins?* [http://proxymy.esade.edu/gd/facultybio/publicos/1464863936025_We share. Who wins -Antenna Social Innovation SHARING-v9.pdf](http://proxymy.esade.edu/gd/facultybio/publicos/1464863936025_We%20share.%20Who%20wins-Antenna%20Social%20Innovation%20SHARING-v9.pdf)
- BUENADICHA, C., CAÑIGUERAL, A., & DE LEÓN, I. (2017). Retos y posibilidades de la economía colaborativa en América Latina y el Caribe. En: *Documento para discusión*.
- CÁCERES GÓMEZ, L. S., PARDO ENCISO, C. E., & TORRES CÁRDENAS, A. M. (2012). La asociatividad en la dinámica productiva del municipio de El Yopal, Casanare. *Gestión & Sociedad*, 5(52), 37-50.

- CAÑIGUERAL, A. (2014). *Vivir mejor con menos. Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. Conecta.
- CAÑIGUERAL, A. (2016). Dossier “Economía social y solidaria: experiencias y retos”. Hacia una economía colaborativa “responsable”. *Oikonomics*, 16(6), 16-27. <http://oikonomics.uoc.edu>
- CANNON, & SUMERS. (2014). Que tienen en común Uber, Airbnb HBR. *Harvard Business Review*.
- CASTOR, E. (2016). Opportunities in the Sharing Economy, (January), 2. https://www.accenture.com/us-en/_acnmedia/Accenture/next-gen/insight-sharing-economy/documents/Accenture-Opportunities-In-The-Sharing-Economy-Transcript.pdf
- CHATTERTON, P., & PUSEY, A. (2019). Beyond capitalist enclosure, commodification and alienation: Postcapitalist praxis as commons, social production and useful doing. <https://doi.org/10.1177/0309132518821173>
- CHAVES-ÁVILA, R., & MONZÓN-CAMPOS, J. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93 (August). <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.93.12901>
- CHAVES ÁVILA, R., & MONZÓN-CAMPOS, J. L. (2018). La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía solidaria. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (93), 5. <https://doi.org/10.7203/ciriec-e.93.12901>
- CHENG, M. (2016). Sharing economy: A review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, 57, 60-70. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2016.06.003>
- CODAGNONE, C., & MARTENS, B. (2016). *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*. European Commission.
- COHEN, B., & 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>

- COOPER, A. (1997). *Arnold C. Cooper's Prize Lecture: Reflections on Entrepreneurship*. Trabajo presentado en Global Award for Entrepreneurship Research.
- COSENZ, F., & NOTO, G. (2018). A dynamic business modelling approach to design and experiment new business venture strategies. *Long Range Planning*, 51(1), 127-140. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.07.001>
- DELANTY, G. (2019). The future of capitalism: Trends, scenarios and prospects for the future. *Journal of Classical Sociology*, 19(1), 10-26. <https://doi.org/10.1177/1468795X18810569>
- DÍAZ-FONCEA, M., MARCUELLO, C., & MONREAL, M. (2016). Economía social y economía colaborativa: encaje y potencialidades. *Economía Industrial*, 402, 27-35. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5924492%0Ahttps://zaguan.unizar.es/record/69619/files/texto_completo.pdf
- DRUCKER, P. (1993). *La sociedad postcapitalista*. Bogotá: Norma.
- DRUCKER, P. (1999). *Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI*. New York: HarperCollins Publishers.
- DURÁN-SÁNCHEZ, A., ÁLVAREZ-GARCÍA, J., DE LA CRUZ DEL RÍO-RAMA, M., & MALDONADO-ERAZO, C. (2016). Collaborative Economy: Analysis of Scientific Production in Academic Magazines. *Revista de Gestão e Secretariado-Gesec*, 7(3), 1-20. <https://doi.org/10.7769/gesec.7i3.617>
- DURÁN-SÁNCHEZ, A., RAMA, D. R., & ÁLVAREZ-GARCÍA, J. (2017). Economía colaborativa: análisis de la producción científica en revistas académicas. *Revista de Gestão e Secretariado*, 7(3), 21. <https://doi.org/10.7769/gesec.v7i3.509>
- DYAL-CHAND, R. (2015). Regulating Sharing: The Sharing Economy as an alternative capitalist system. *Tulane Law Review*, 90(2), 241-309.
- FAULHABER, L. V. (2019). Taxing Tech: The Future of Digital Taxation. *Va. Tax Rev.*, 39, 145.
- FEW, S. (2007). Visualizing Change An Innovation in Time-Series Analysis. *Perceptual Edge*, (15).
- FOLLETT, M. P. (2013). *Dynamic administration: the collected papers of Mary Parker Follett*. H. Metcalfe and L. Urwick (eds.). Mansfield: Martino Publishing.

- FRENKEN, K. (2017). Sustainability perspectives on the sharing economy. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23(May 2017), 1-2. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2017.04.004>
- GALLOPÍN, G. (2016). *Sostenibilidad y desarrollo sostenible: un enfoque sistémico*. CEPAL. Retrieved from http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5763/S033120_es.pdf?sequence=1
- GANTMAN, E. R. (2009). Reflexiones sobre la evolución de las ideologías gerenciales desde el siglo XIX hasta el presente. *Energeia*, 5(1), 96-115.
- GAZZOLA, P. (2017). Behind the Sharing Economy: Innovation and Dynamic Capability. In *Knowledge Management in the Sharing Economy: Cross-Sectoral Insights into the Future of Competitive Advantage*. *Sharing Economy: Cross-Sectoral Insights into the Future of Competitive Advantage* (pp. 75-94). Springer Berlin Heidelberg. <http://www.springer.com/series/11850> <https://books.google.com.hk/books?id=iPM-DWAAQBAJ>
- GEISSINGER, A., LAURELL, C., OBERG, C., & SANDSTR, C. (2019). How sustainable is the sharing economy? On the sustainability connotations of sharing economy platforms. *Journal of Cleaner Production*, 206, 419-429. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.09.196>
- GOÑI, J. (2012). *Mentefactura. El cambio de modelo productivo*. España: Díaz de Santos.
- HAGIU, A., & WRIGHT, J. (2019). The status of workers and platforms in the sharing economy (August 2018), 97-108. <https://doi.org/10.1111/jems.12299>
- HAMARI, J., SJÖKLINT, M., & UKKONEN, A. (2016). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 67(9), 2047-2059. <https://doi.org/10.1002/asi>
- HAMEL, G. (2012). *Lo que importa ahora*. San Francisco: Deusto.
- HARARI, Y. N. (2015). *De animales a dioses (Sapiens): una breve historia de la humanidad*. *Social and Education History* (vol. 4). <https://doi.org/10.4471/hse.2015.06>
- HERNÁNDEZ, B. (2016). *El consumo colaborativo en la Unión Europea. Economía colaborativa en América Latina*. <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7806/La-economia-colaborativa-en-America-Latina.pdf?sequence=1>
- HIRA, A., & REILLY, K. (2017). The emergence of the sharing economy: Implications for development. *Journal of Developing Societies*, 33(2), 175-190.

- Inverse. (2020). Arcade City is a blockchain-based ride-sharing Uber killer.
- KÖNNÖLÄ, T., FERNÁNDEZ LÓPEZ, S., GARCÍA MIRANDA, I., BARRO AMENEIRO, S., LECETA, J. M., GARCÍA MIRANDA, I., ... LECETA, J. M. (2017). *Las empresas de alto crecimiento no surgen por azar: recomendaciones para actuar en su ecosistema*. <http://www.raing.es/es/publicaciones/libros/las-empresas-de-alto-crecimiento-no-surgen-por-azar-recomendaciones-para-actuar>
- LEVENSON, T. (2020). *Money for nothing: The Scientists, Fraudsters, and Corrupt Politicians Who Reinvented Money, Panicked a Nation, and Made the World Rich*. Nueva York: Random House.
- LIMA, S., & CARLOS FILHO, F. de A. (2019). Bibliometric analysis of scientific production on sharing economy. *Revista de Gestão*, 26(3), 237-255. <https://doi.org/10.1108/rege-01-2019-0018>
- LIU, Z., FENG, J., & WANG, J. (2019). Effects of the Sharing Economy on Sequential Innovation Products, 2019.
- LÓPEZ SÁNCHEZ, J., & ARROYO BARRIGÜETE, J. (2006). Externalidades de red en la economía digital: una revisión teórica. *Economía Industrial*, (361), 21-32.
- LÓPEZ, A. (2006). *La estirpe calvinista de nuestras instituciones políticas*. Legis.
- MASON, P. (2016). *Postcapitalismo: hacia un nuevo futuro*. Planeta.
- MARTÍNEZ, J. M. D. (2017). La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico. *EXtoikos*, 19, 3-7.
- MATZLER, K., VEIDER, V., & KATHAN, W. (2015). Adapting to the Sharing Economy About the Research. *MIT Sloan Management Review*, 56(2), 71-77.
- MENDES, B., & GIMÉNEZ, M. J. (2015). *Generación de confianza en el "mundo real" a través de interacciones en el "mundo virtual" en el contexto de la economía colaborativa*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Icade).
- MIGUEL, B., & TOMÁS, P. (2018). Sharing Economy: Exploring social media and bibliometric evidence (September).
- MILLER, D. (2019). The Sharing Economy and How it Is Changing Industries. <https://www.thebalancesmb.com/the-sharing-economy-and-how-it-changes-industries-4172234>

- MINTZBERG, H., AHLSTRAND, B., & LAMPEL, J. (1999). Safari a la estrategia. https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=TfYIg8P1ybWC&oi=fnd&pg=PA21&dq=Mintzberg,+1999&ots=Na95jCIVWv&sig=-vcjoDDrSmlp8jg31uO2I7_ftSk
- MOGOLLÓN, I. (2019). Reflexiones sobre la economía colaborativa y el capitalismo de las emociones: nuevos retos en el análisis del conflicto Capital-Vida. *Lan Harremanak – Revista de Relaciones Laborales*, 1(41), 1-22.
- NADLER, S. (2014). *The Sharing Economy: What is it and where is it going?* Master's thesis. MIT. <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/90223>
- NAÍM, M. (2013). El fin del poder: empresas que se hunden, militares derrotados, papas que renuncian, y gobiernos impotentes: cómo el poder ya no es lo que era. <https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=qUe-AQAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&dq=El+fin+del+poder&ots=gY9jzOXtrj&sig=3Q6f4on2mzpyidnQwc3fV7cTWFc>
- NAVIO, J., SANTAELLA, J., PORTILLA, J., & MARTÍN, J. (2016). *Informe sobre economía colaborativa*.
- ODLYZKO, A. (2019). Newton's financial misadventures in the South Sea Bubble. *Notes and Records: the Royal Society Journal of the History of Science*, 73(1), 29-59.
- OPPENHEIMER, A. (2014). *Crear o morir!: la esperanza de Latinoamérica y las cinco claves de la innovación*.
- ORDÓÑEZ-MATAMOROS, G., CENTENO-CACHOPO, J. P., & OROZCO CASTRO, L. A. (2021). Las ciencias sociales y humanidades en la cuarta revolución industrial. Retos y oportunidades. En Henao, J. C. & Pinzón-Camargo, M. A. (eds.), *Colección Así Habla el Externado: Disrupción tecnológica, transformación digital y sociedad* (tomo 1: *¿Cuarta Revolución Industrial? Contribuciones tecnosociales para la transformación social*). Bogotá: Universidad Externado de Colombia. En prensa.
- OROZCO, L. A. y ALBARRACÍN, M. (2019). Evolución y perspectivas del control corporativo: bases para la investigación de la gerencia contable. En: Cabañas, M. (ed.), *Tendencias organizacionales y contables contemporáneas*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, pp. 133-166.
- OROZCO, L. A., IBARRA, M., CHAPARRO, A., MARTÍNEZ, C., TORRES, A., MURILLO, D., QUINTERO, A., RUIZ, P., & VARGAS, C. (2021). Tecnologías emergentes para la seguridad y defensa nacional: los retos de los sistemas ciberfísicos para luchar contra el crimen organizado transnacional. En Henao, J. C. & Téllez-Cañas, S. (eds.), *Colección Así Habla el Externado: Disrupción tecnológica, transformación digital y*

- sociedad* (tomo 2: *Políticas públicas y regulación en las tecnologías disruptivas*). Bogotá: Universidad Externado de Colombia. En prensa.
- OSTROM, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- OWYANG, J., TRAN, C., & SILVA, C. (2013). The Collaborative Economy: Products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models. To avoid disruption, companies must adopt the Collaborative Economy Value Chain. En: *Altimeter research theme: Digital Economies*. Altimeter. <http://www.collaboriamo.org/media/2014/04/collabecon-draft16-130531132802-phpapp02-2.pdf>
- PASTRÉ, O., & VIGIER, M. (2009). *El capitalismo desorientado. Tras Enron y Vivendi: sesenta reformas para una nueva gobernancia corporativa*. Universidad Externado de Colombia. <https://ideas.repec.org/b/ext/figrig/13.html>
- PEREIRA, M. (2018). *Sharing Economy: Exploring social media and bibliometric evidence*. Instituto Universitario de Lisboa.
- PETICCA-HARRIS, A. (2018). Postcapitalist precarious work and those in the drivers seat: Exploring the motivations and lived experiences of Uber drivers in Canada. *Organization*, 1. <https://doi.org/10.1177/1350508418757332>
- PETROPOULOS, G. (2017). *An economic review of the collaborative economy*. *Bruegel Policy Contribution Issue*, 5, 2017. <http://bruegel.org/2017/02/an-economic-review-of-the-collaborative-economy/%0Ahttp://aei.pitt.edu/85013/%0Ahttp://aei.pitt.edu/85013/1/PC-05-2017.pdf>
- PIKETTY, T. (2015). About capital in the twenty first century. *American Economic Review*. <https://doi.org/10.1257/aer.p20151060>
- PSARROS, M., RINNE, A., JORDAN, P., & PASTRAS, P. (2017). Sharing economy and the tourism and hospitality sector in Greece. En: *Toposophy. Destination marketing agency*. https://doi.org/10.1007/978-3-319-57556-8_2
- RAMIS, Á. (2017). *Bienes comunes y democracia: crítica del individualismo posesivo*. Santiago: LOM.
- RIFKIN, J. (2015). Market Share. *Royal Society for the Encouragement of Arts, Manufactures and Commerce*, 161 (5562), 32-35.
- RINNE, A. (2019). 4 big trends for the sharing economy in 2019. <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/sharing-economy/>

- RIVERA, J. DE, GORDO, A., & CASSIDY, P. (2017). La economía colaborativa en la era del capitalismo digital. *Redes*, 15(22), 20-31.
- RODRÍGUEZ-ANTÓN, J. M., ALONSO-ALMEIDA, M. M., RUBIO-ANDRADA, L., & PEDROCHE, M. S. C. (2016). Collaborative economy. An approach to sharing tourism in Spain [La economía colaborativa. Una aproximación al turismo colaborativo en España]. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88(1), 259-283.
- RODRÍGUEZ, R. (2018). ¿Qué es el capitalismo compasivo? <https://www.revistagente-groo.com/que-es-el-capitalismo-compasivo/>
- SACRISTÁN, I. A. (1971). *Introducción a la Sociología del Trabajo*. Madrid: Paraninfo.
- SANABRIA, J. A., & OROZCO, L. (2020). Nuevas economías, nuevos retos para la gestión empresarial. *Experto*, 87-91.
- SANDEL, M. (2014). *Lo que el dinero no puede comprar: los límites morales del mercado*. Debate. <https://doi.org/10.4067/s0718-43602014000100019>
- SOLIMANO, A. (2017). Elites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI: la alternativa de la democracia económica. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YNRSDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT6&dq=andres+solimano+elites+economicas&ots=RszFD5eoBG&sig=f1zFJZEJLP1pbL16O1eVU1MrNhM>
- STĘPNICKA, N., & WIĄCZEK, P. (2018a). Access economy and sharing economy in the light of the innovation theory. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu*, 2018(509), 396-405. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.509.33>
- STĘPNICKA, N., & WIĄCZEK, P. (2018b). Sharing economy vs. access economy – wybrane aspekty terminologiczne i metodologiczne. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu*, (530), 13-25. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.530.01>
- STOKES, K., CLARENCE, E., ANDERSON, L., & RINNE, A. (2014). *Making sense of the UK collaborative economy*. www.nesta.org.uk
- SUNDARARAJAN, A. (2016). *The Sharing Economy Book. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. MIT Press.
- TEECE, D. J. (2009). *Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- TEECE, D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43(2-3), 172-194. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>

- TEECE, D. J. (2018). Profiting from innovation in the digital economy: Enabling technologies, standards, and licensing models in the wireless world. *Research Policy*, 47(8), 1367-1387.
- TIROLE, J. (2017). Economics for the common good. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=MXGYDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=tirole+jean+2017&ots=PfYl-hwwgd&sig=i4zySoszEMRiuwsCipRYewGpMk>
- TRAUTWEIN, H. (2017). The last generalists. *Euro. J. History of Economic Thought*, 24(6), 1134-1166.
- VAUGHAN, R., & HAWKSWORTH, J. (2014). The sharing economy: how will it disrupt your business? En: *Price Waterhouse* (Issue August). http://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final_0814.pdf
- VEGA, R. (2010). *Los economistas neoliberales: nuevos criminales de guerra*. Bogotá: CEPA, Periferia Prensa Alternativa, Corporación Aury Sará Marrugo y Alejandría Libros.
- VICENTE, A., PARRA, M. C., & FLORES, M. P. (2017). ¿Es la Economía Colaborativa una versión 2.0 de la Economía Social? *Revista de Ciencias Sociales y de la Comunicación. Sphera Pública*, 1(17), 64-80. <http://sphera.ucam.edu/index.php/sphera-01/article/viewFile/294/272>
- WEILL, P., & WOERNER, S. (2015). Optimizing your digital business model. *IEEE Engineering Management Review*, 43(1), 123-131. <https://doi.org/10.1109/emr.2015.7059380>
- WILCHES-SEGOVIA, A., OROZCO, L. A., & BELTRÁN, C. (2020). Estructura de las juntas directivas y divulgación de la responsabilidad social corporativa: el caso de las empresas más reputadas en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 33.
- World Economic Forum. (2019). *Sharinnng Economy*. <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/sharing-economy/>
- XERCAVINS, J., CAYUELA, D., CERVANTES, G., & SABATER, A. (2005). *Desarrollo sostenible*. Cataluña: Ediciones UPC. http://www.e-buc.com/portades/9788498800715_L33_23.pdf