

ESCENARIOS DE SUPERVIVENCIA Y RESILIENCIA

DESDE LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS

CCS
CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

en alianza con

Estudio Racimo

Andrés Ortega

Estudio Racimo

@estudioracimo

estudioracimo.org

now.

Chile en la economía del futuro / CCS

NOW es una iniciativa de la Cámara de Comercio de Santiago que, a través de su Centro de Estudios de la Economía Digital, busca identificar señales y tendencias emergentes para traducirlos en potenciales escenarios de nuevos negocios para los próximos 10 años.

<https://www.ecommerceccs.cl/now/>

2016

Grupo de expertos de las industrias del futuro

2019

Primeros dos reportes :





ESCENARIOS DE SUPERVIVENCIA Y RESILIENCIA

DESDE LAS

ECONOMÍAS

COLABORATIVAS

CCS
CAMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO

 en alianza con

EstudioRacimo

now.

Chile en la economía del futuro / CCS

Este reporte aborda el potencial de la economía colaborativa —o *sharing economy*— como una plataforma orientada a la supervivencia y la resiliencia.

¿Economías Colaborativas?

Uber despide a 3,700 empleados en medio de la pandemia de COVID-19

La compañía de choferes a pedido está reduciendo significativamente su personal.

Carle Minaick 6 de mayo de 2020, 7:08 am. P



???

???

EMPRESAS

Airbnb despedirá al 25% de sus empleados debido a la pandemia de coronavirus

Por Kaya Yureff

07:14 ET (11:14 GMT) 6 Mayo, 2020



“creemos que esta sobrevivirá a este cambio de paradigma, pero que probablemente será distinta a la que conocimos en los últimos años, evolucionando hacia otras formas que —esperamos— vamos a celebrar”.

April Rinne



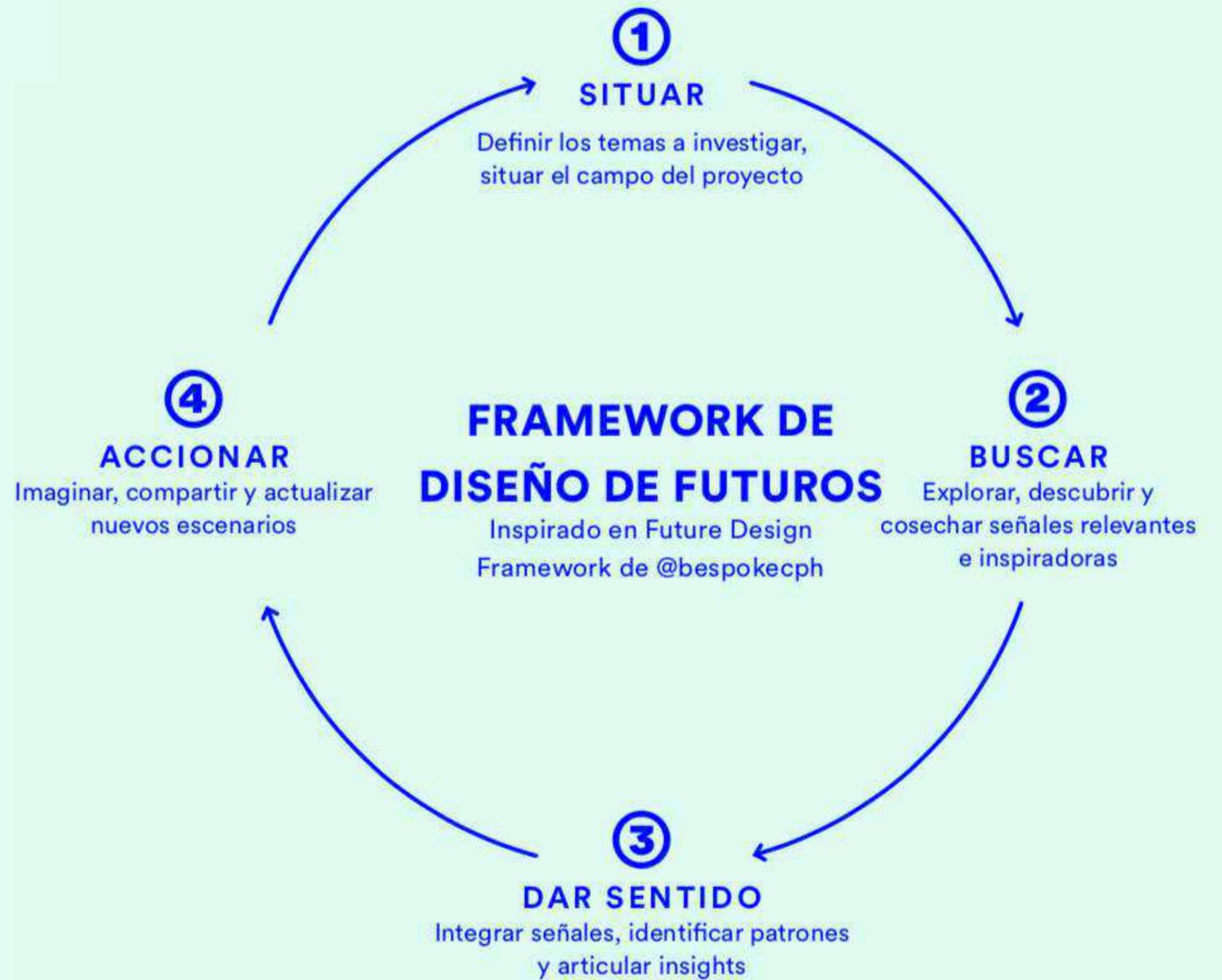
Marco Metodológico

¿Cómo lo hicimos?



Marco Metodológico

¿Cómo lo hicimos?



LOS ENTREVISTADOS FUERON



TOMÁS BERCOVICH



GABRIELA ELGUETA



RICARDO LIRA



DIEGO MALDONADO



MÓNICA RETAMAL



M DE LOS ÁNGELES ROMO

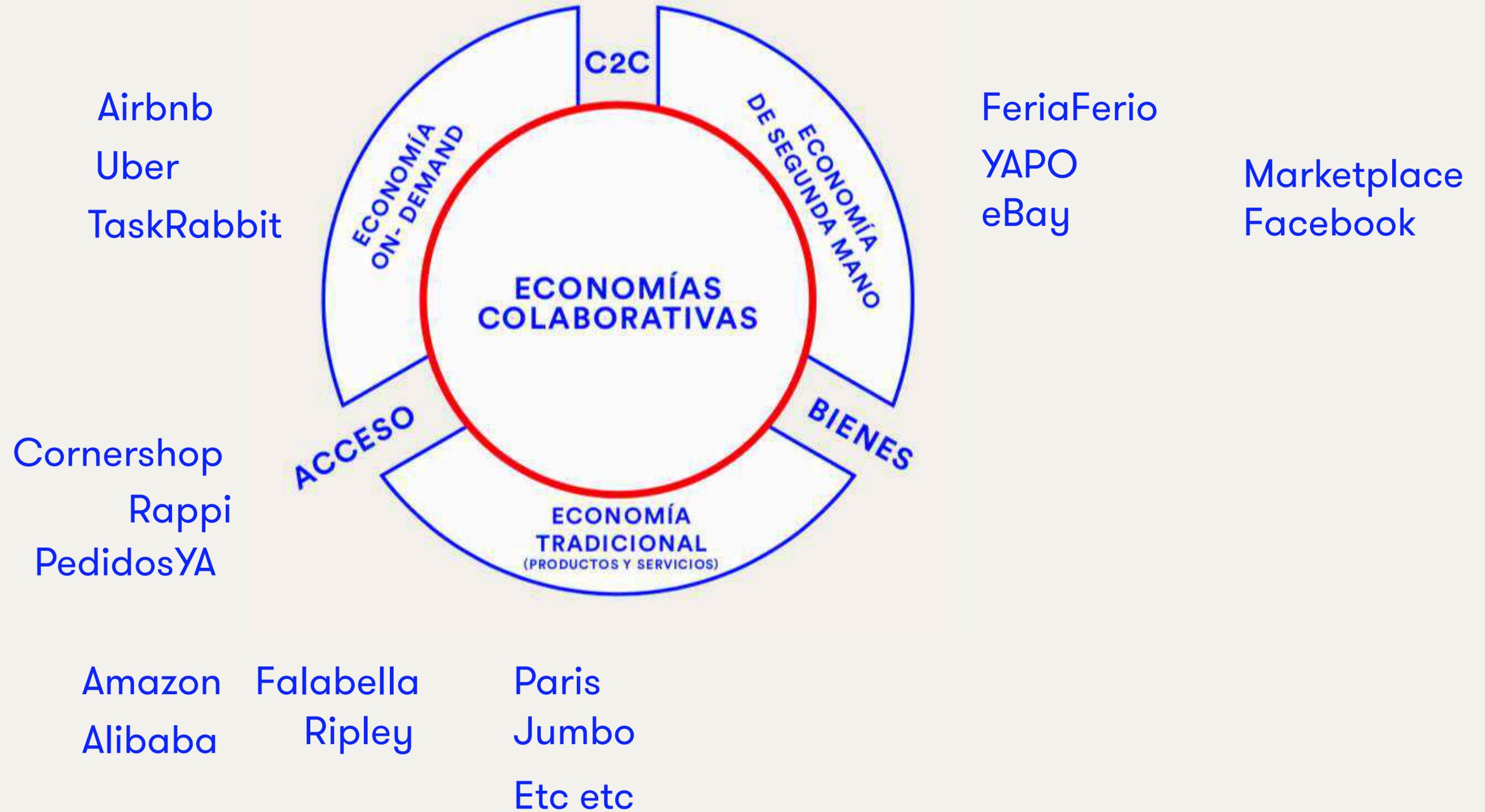
- 1**
TOMÁS BERCOVICH
CO-FOUNDER DE CUPONATIC, IZYTECH,
ZIMPLEPR Y GLOBAL66
- 2**
GABRIELA ELGUETA
DIRECTORA EJECUTIVA / CORPORACIÓN
INNOVACIÓN MUNICIPALIDAD DE RENCA
- 3**
RICARDO LIRA
GERENTE DE I+D+I BIZARRO LAB /
BELIVE ENTERTAINMENT GROUP
- 4**
DIEGO MALDONADO
GERENTE DE PRODUCTOS TAX&LEGAL /
KPMG CHILE
- 5**
MÓNICA RETAMAL
DIRECTORA EJECUTIVA DE FUNDACIÓN KODEA
- 6**
MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMO
DIRECTORA EJECUTIVA STARTUP CHILE

¿Qué entendemos por economía colaborativa?

El concepto de Economía Colaborativa se utiliza de manera general para describir aquellos negocios que permiten intercambiar bienes o servicios conectando a organizaciones y/o personas a través de plataformas digitales, aunque no necesariamente tienen la connotación solidaria, pues muchos proveedores y casi todas las plataformas esperan recompensas monetarias.

<https://www.comisiondeproductividad.cl/wp-content/uploads/2018/06/Cap%C3%ADtulo-I-Econom%C3%ADa-y-Plataformas-Digitales.pdf>

MercadoLibre



5 ingredientes clave que debe tener toda organización realmente colaborativa:

- a → que su idea central de negocios involucre **revalorarizar bienes subutilizados o en desuso**, les genere o no beneficios monetarios;
- b → que la misión de la empresa esté construida sobre **principios y valores claros**, incluyendo la transparencia y la humanidad;
- c → que los proveedores de estas empresas sean **valorados y respetados**, con el compromiso de mejorar sus vidas en lo económico y lo social;
- d → que los clientes o consumidores de estas plataformas se beneficien al obtener bienes y servicios con más eficiencia, reforzando la idea de que pagan **por el acceso más que por la propiedad**;
- e → y que el negocio sea construido en redes descentralizadas que generen un **sentido de pertenencia y beneficio mutuo para la comunidad**.

Rachel Bostman / What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption

THE BRIGHT SIDE

→ OPORTUNIDAD DE INGRESOS

Uno de los principales argumentos a favor de las EC. Cualquier persona sin preparación ni estudios previos —incluso sin papeles legales— puede generar ingresos a través de alguna de las plataformas.

→ UTILIZACIÓN Y DISPONIBILIZACIÓN DE ACTIVOS SUBUTILIZADOS

Se trata de la posibilidad de capitalizar activos que de otra manera estarían subutilizados.

Por ejemplo: una pieza vacía que se convierte en habitación por Airbnb.

→ ACCESO A SERVICIOS Y PRODUCTOS A MENOR COSTO

Desde el punto de vista del que tiene la necesidad, puede acceder a productos y servicios a menor costo del que tendría si fueran nuevos.

→ LIBERTAD E INDEPENDENCIA LABORAL

“Yo trabajo cuando quiero y me desconecto cuando quiero”, es lo que prometen muchas apps, celebrando así su flexibilidad. Muchas personas que estudian o tienen otro trabajo pueden complementar sus ingresos.

→ DISMINUCIÓN DE COSTOS DE TRANSACCIÓN

Las EC muchas veces prescinden de intermediarios, como el bodegaje o la logística, que encarecen los productos o servicios en una industria tradicional. “Airbnb es la principal empresa de hotelería del mundo pero no tiene ningún hotel”, es una frase que retrata este aspecto.

→ INGRESO DE NUEVOS ACTORES

De cierto modo, las plataformas de EC amenazan las posiciones dominantes en diversas industrias y combaten las hegemonías.

→ AMBIGÜEDAD DEL TÉRMINO

Lo que al comienzo fue una disrupción basada en el valor común, pronto dio pie a una avalancha de empresas que utilizaron el término “colaborativo”, apropiándose de su capital simbólico y generando confusión en los consumidores.

→ PRECARIEDAD Y DESPROTECCIÓN LABORAL

Los trabajadores —llamados con eufemismos como “partners” o “asociados” por las empresas— frecuentemente están en un limbo regulatorio respecto a su protección y derechos laborales, a menudo sin seguros de salud ni de desempleo.

→ DESCONEXIÓN CON REGULACIONES Y NORMATIVAS POR PAÍS

Al punto anterior, sobre protección laboral, se suma el tema tributario. Por ejemplo, en muchas ciudades, los arriendos a través de plataformas como Airbnb no pagan impuestos, ni por sus utilidades ni por la actividad comercial que realizan. Según un estudio de Fedetur, al 2018 se calculaba una pérdida fiscal de más de US\$4 millones por el no pago de impuestos en estos arriendos informales, (costo que sí hacen hoteles y otras empresas turísticas).

→ CREACIÓN DE MONOPOLIOS

Las plataformas más exitosas tienden al monopolio, principalmente por los grandes volúmenes de transacción, dejando fuera de combate a actores nuevos o pequeños. También se ha visto un fenómeno denominado rentier’s capitalists, donde un grupo pequeño de inversionistas dispone de gran cantidad de bienes, en desmedro de las personas comunes.

→ CENTRADO EN EL USUARIO VS CENTRADO EN LA COMUNIDAD

Desde el usuario, un servicio como Uber es ideal: abre la app, puede ver a los conductores que están cerca, su calificación y el tipo de auto, luego le informa de los tiempos de viaje hasta que el conductor lo recoge. Pero, al mismo tiempo, para que el usuario se beneficie ocurren externalidades negativas que afectan a su entorno y comunidad. En algunas ciudades, apps como Uber aumentan hasta en un 50 por ciento la congestión vehicular (y por ende la contaminación ambiental).

THE DARK SIDE

Las tendencias son fenómenos que ya tienen nombres. Son conocidas, han sido estudiadas e incluso probablemente cuantificadas. Ejemplos claros son el cambio climático o el envejecimiento de la población.

Las señales, en cambio, vienen a ser transformaciones poco estudiadas, quizá sin categorías, pero que merecen nuestra atención porque están levantando preguntas relevantes. Son, en definitiva, señales del futuro en el presente.

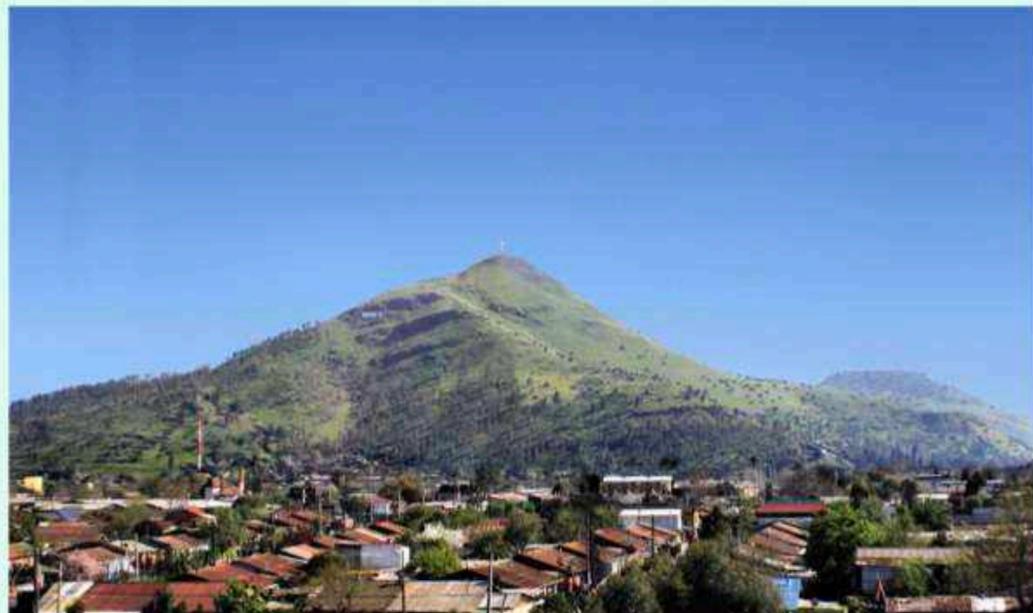
¿CÓMO ORGANIZAMOS LAS SEÑALES?

Dada la complejidad de actores y dimensiones que intervienen bajo la lógica de EC, hemos articulado el siguiente modelo representativo de lo que entendemos por un ecosistema de este tipo, para poder estructurar las tendencias y señales que fuimos levantando. Dicho esto, los componentes que nos van a permitir organizar las señales son:



Foco local y comunitario





Plan de Reactivación Municipalidad de Renca



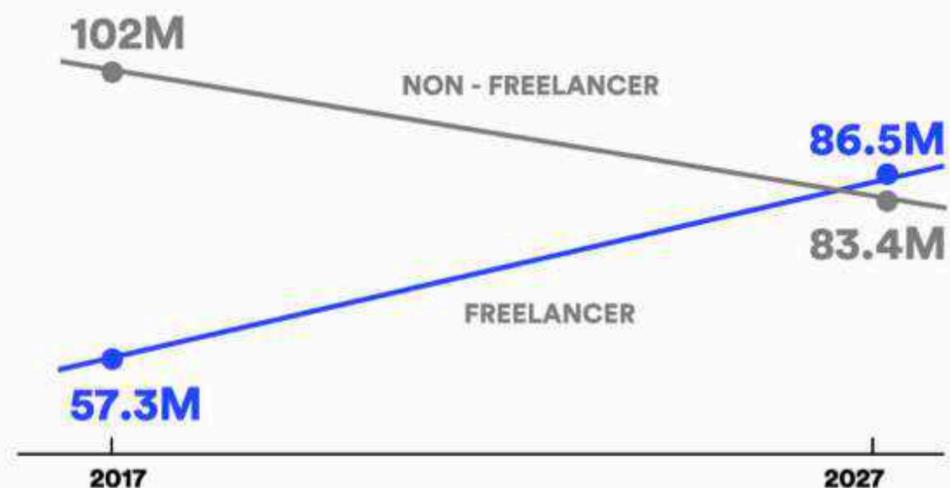
Compartir en comunidad



Resiliencia desde lo comunitario

Casos

Freelances are predicted to become the U.S workforce majority within a decade



Boom del freelance

Generación Z:

51% dijo que la mayoría de las personas tendrán un empleo principal y además un emprendimiento complementario.

—VICE
Work and Education Survey 2030

Nueva identidad laboral como portafolio de expresión personal



Nuevas plataformas (Patreon, Onlyfans, Twitch, etc)

Hoy los valores que movilizan son otros

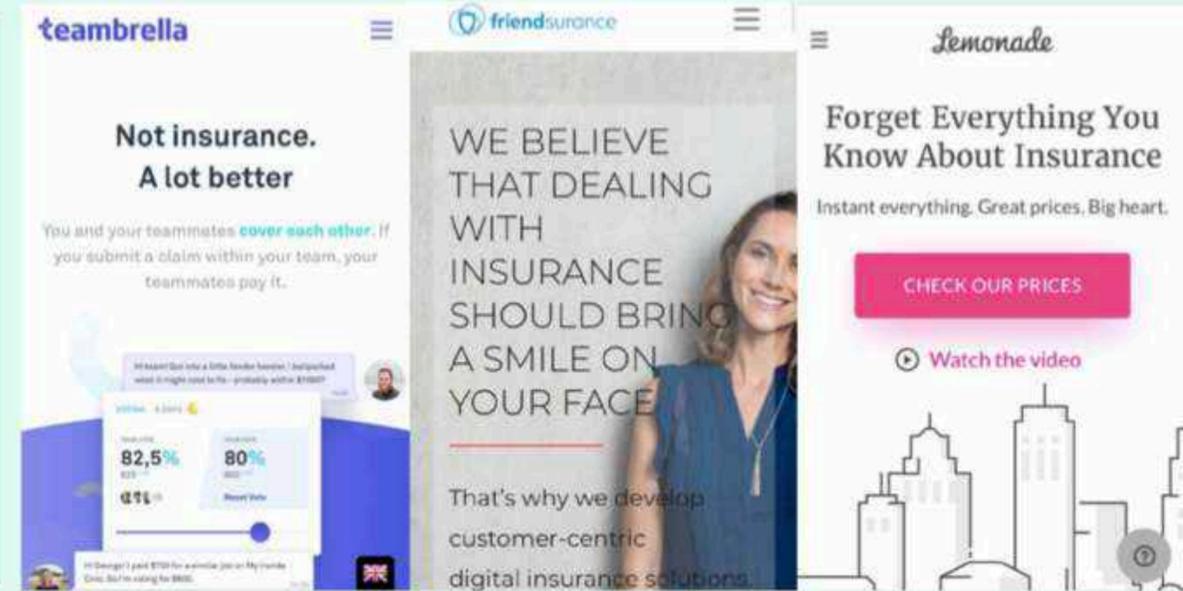




“Triple P : people, planet, profit



Olio como caso de nuevos valores en práctica



Protección para todos los formatos.

Escenarios colaborativos para el futuro

Especulación creativa

Los escenarios son descripciones y narraciones que nos permiten visualizar distintos futuros posibles. Son relatos de la vida cotidiana, donde vemos a personas e interacciones comunes, y productos y servicios que habilitan esos mundos. Los que recreamos aquí, hablan de futuros posibles y deseables. Hablan de reinvencción y resiliencia desde la colaboración de 4 ciudadanos en distintos momentos de la vida.

UNA NUEVA COOPERATIVA

PARA SERTE SINCERA, HASTA HACE UN PAR DE AÑOS LA ÚNICA cooperativa que conocía era la radio. En serio. Sabía, como todos, que existía un tipo de empresa distinto al tradicional, un poco más romántica, por así decirlo, porque no tiene al beneficio financiero como primer objetivo, sino que solucionar problemas y necesidades de la comunidad. Pero yo crecí y me eduqué, también como todos, en una sociedad en la que la vida estaba orientada a generar plata, y cualquier proyecto que no tuviera esa intención era mal visto. "Podrías estar forrándote", te decían, en vez de felicitarte por estar trabajando en algo que te gustara, con calidad de vida, y no volviéndote loca de lunes a domingo, como era el prototipo del emprendedor en esa época, produciendo como enferma solo por unas lucas más que, al final del día, igual no tendrías el tiempo de disfrutar. Pero Chile despertó, como decíamos el 2019, y después el coronavirus creo que aceleró ese proceso de cambiar la mentalidad que teníamos, tan utilitarista, para centrarnos más en el beneficio humano, si me dejás ponerme reflexiva, que en el económico. Eso cambió primero en la gente, en las personas comunes y corrientes como yo, y luego en las instituciones, que entendieron que si seguíamos vinculándonos de esa forma, tarde o temprano volveríamos a quebrarnos como sociedad. Yo siempre fui buena para vender, nunca tuve problemas con tocar puertas, ofrecer, insistir y negociar. Y cuando vi que unos vecinos de aquí de Macul tenían una muy buena huerta comunitaria, que además de abastecer a los que participaban podía también vender productos para seguir financiándose, quise entrar. Como decía antes, no por ver una oportunidad de negocios, sino por hacer las cosas diferentes, colectivamente. Ahí reapareció la

o universo, en español se sabe los la pera, lo que significaba que no había internet, a través de algunos videojuegos sabís lo que es online, cierto?, le pregunté, y sí, book, jugaba Farmville en línea, ah ya, entonces

CONTENCIÓN EMOCIONAL CON DISTANCIAMIENTO SOCIAL

ME ACUERDO DE CUANDO SER FREELANCE parecía ser el mundo ideal. Sobre todo para alguien como yo, trabajando en recursos humanos, llena de burocracia y lógicas de poder, pero disfrazadas, lo que es peor, de una falsa buena onda. Pero aquí estamos ahora, pensando cuánta envidia da ser empleada: saber cuánto será mi sueldo, que me lo depositen sin falta a fin de mes, echando de menos los aguinaldos, las vacaciones pagadas e incluso el latero amigo secreto. Cuando me echaron después de la pandemia, traté de tomármelo como te insisten en el coaching: que cada crisis es una oportunidad. Pero la única oportunidad que vi fue la de sacarme la cresta buscando algo con qué ganar plata. Como siempre fui más computina que la mayoría de mis colegas psicólogos, saqué una certificación Sence en habilidades digitales. Ahí me di cuenta de este déficit tecnológico: la gente anda con el teléfono para allá y para acá pero en realidad no entienden nada de cómo funciona la vida online, de las claves para sacarle mejor provecho a tu negocio ni tampoco de los riesgos que existen. Desde hace rato venía este imperativo por digitalizarse, pero el coronavirus aceleró todos los procesos y si tu servi-

cio no tenía carrito de compra o al menos un Instagram para coordinar las ventas, estabas sonado. Y yo, que me burlaba de los coaches, me terminé transformando en una, con mis talleres por Zoom, mis posts con listas para resolver problemas de identidad digital, e incluso stories respondiendo a las preguntas de la gente. Es muy loco, pero aunque toda la información está ahí, la gente se siente tan a su suerte en el mundo que necesita que una voz o una cara les diga cómo hacer las cosas y que todo va a estar bien. Me fue bien, yo creo, porque además de asesorarlos, como psicóloga a muchos clientes los contenía emocionalmente, casi que les hacía terapia. Por eso mismo, con una empresa de software con la que tuve unas charlas, hicimos esta app de citas no amorosas. O app de conversación, al final. Yo misma, durante el encierro, ocupé mucho Tinder, pero no para buscar gente con la que tirar sino simplemente para conocer a alguien y recuperar ese contacto con el otro que estábamos perdiendo. Pero al entrar, inevitablemente sugerías que tenías intenciones sexuales, lo que terminaba muchas veces distorsionando las conversaciones. En esta app, la única o primera intención es conversar, y por eso se pueden armar grupos —según intereses, edades o lugares comunes— y no solamente parejas. La gente quiere conocerse, compartir, contenerse. Y las redes sociales tradicionales, cegadas por obtener beneficios, dejaron de provocar eso que las hizo crecer. Las personas quieren volver a creer en las personas, y la colaboración es el primer paso.

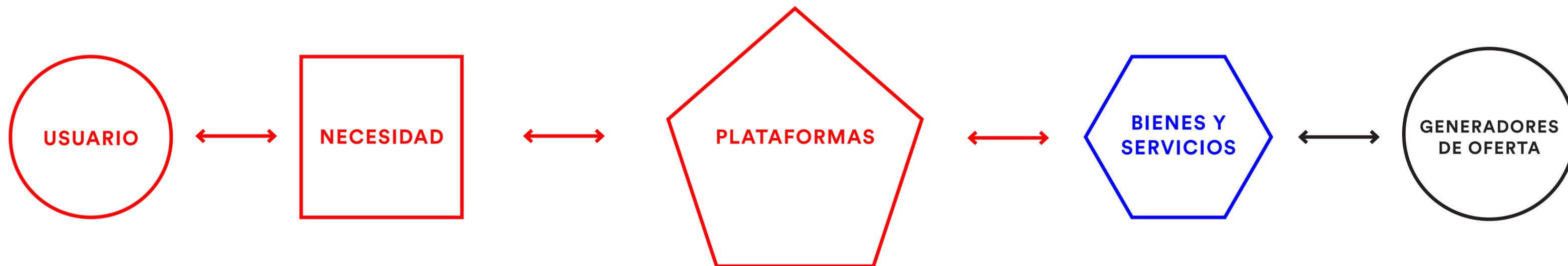


metí al negocio, empezaron los planos reguladores a poner complicaciones. Después vino el estallido social y con coronavirus se terminó de chantar. Pero fue para mejor, fijate: había que ir más lento, parar la... Y los años después de la crisis, pasando más tiempo con la Elo, mi hija mayor, a la que por mi exceso de pega no le había dedicado casi nada de tiempo, y porque ella también pasaba

servidor, computadores, lentes, cómodas sillas. Yo no le tenía mucha fe pero la Elo, que este año se gradúa de ingeniera civil informática, me convenció, me dijo que conocía mucha gente que no tenía dónde conectarse, ya fuera porque el hardware es muy caro, o porque no tenían espacio para instalarlo en sus departamentos. Ha resultado mejor de lo que esperaba: la gente queda feliz, hacen ahí clases, eventos o simplemente se conecta cada uno por su cuenta. Por mi parte tengo más tiempo, la pega no es tanta y he podido conocer realmente a mi hija. Parece chiste, pero la realidad virtual nos terminó acercando.

<https://www.ecommerceccs.cl/now/>

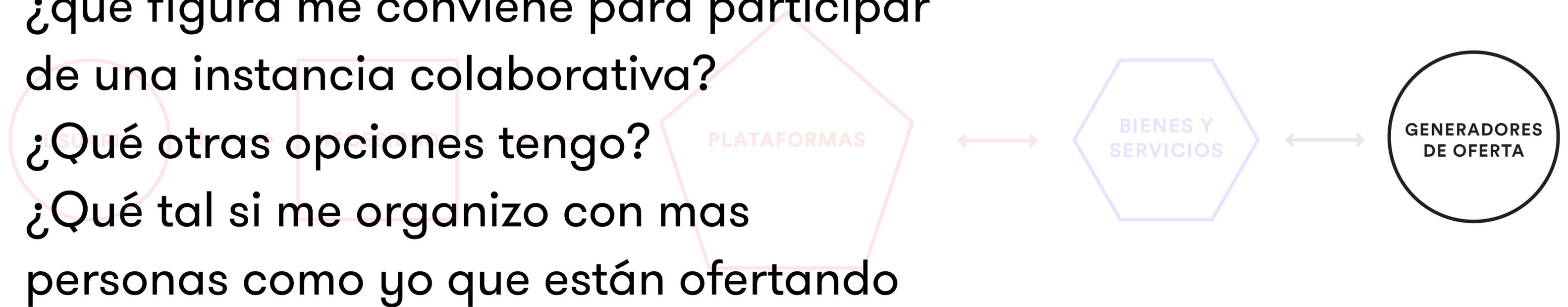
¿Cómo actuar hoy?



Dependiendo de lo que quiero ofrecer,
¿qué figura me conviene para participar
de una instancia colaborativa?

¿Qué otras opciones tengo?

¿Qué tal si me organizo con mas
personas como yo que están ofertando
lo mismo?



En el caso de los bienes materiales :

¿Con qué recursos físicos cuento? ¿Qué cosas tengo que no uso y están en condiciones de ser compartidas?



En el caso de los bienes inmateriales :

¿Qué puedo ofrecer yo como persona/ organización? ¿Qué sé hacer?, ¿Cuál es mi especialidad? ¿Qué talento puedo capitalizar?

Dimensión Logística

En caso que mi oferta sea física: ¿cómo voy a entregarla? ¿Qué servicios existentes puedo integrar para mejorar esa entrega? ¿Cómo puedo generar valor a mi oferta?

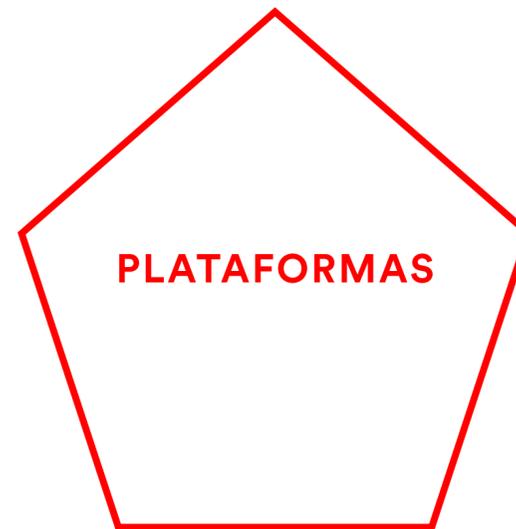
Si mi oferta es virtual, ¿qué plataforma es la adecuada para entregar mi servicio? ¿Cómo proteger el contenido y los datos?



Dimensión Valórica

¿Qué valores son relevantes para mí, mi comunidad o las personas con las que voy a interactuar, y que le generan valor a mi oferta? ¿Qué es lo intransable para mí?

¿Cómo interpreto y pongo en práctica esos valores a través de mi oferta



Dimensión Tecnológica

Para lo que quiero ofrecer, ¿existe actualmente alguna plataforma que me conecte con mis potenciales usuarios? Si no existiera, ¿cuento con los recursos para desarrollar una nueva? ¿En cuál me debo inspirar?

Dimensión Normativa

¿Cuáles son las leyes, normas y regulaciones que afectan lo que estoy transando? ¿Qué impuestos y/o patentes debo pagar? ¿Cómo protejo mis datos y los de las otras partes?

Dimensión Transaccional

¿Cuál es la retribución que espero de esta transacción? ¿Cómo y cuánto voy a cobrar? ¿Es una sola vez, o un modelo de suscripción?



Esta es la parte fundamental.
¿Alguien necesita lo que tengo?
¿Existe un usuario para mi oferta?
¿La necesidad que busco cubrir con mi oferta es relevante y movilizadora?



“EL MANTRA DE LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS POST-PANDEMIA”

- Piensa hiperlocal
- Considera a todos los que participan de la cadena
- Hay cosas que es difícil que la gente quiera compartir ahora
- Ábrete a nuevas conexiones y espacios
- ¿De verdad necesitamos una nueva plataforma o app?
- Planea pensando en los valores como motor de decisiones
- Siempre piensa en el planeta
- Está bien cambiar de prioridades
- Colaboración implica empatía

Gracias!

andres@estudioracimo.org

[@estudioracimo](#)

www.estudioracimo.org

