

ESCENARIOS DE SUPERVIVENCIA Y RESILIENCIA

DESDE LAS

ECONOMÍAS

COLABORATIVAS

ESCENARIOS DE SUPERVIVENCIA Y RESILIENCIA

DESDE LAS
ECONOMÍAS
COLABORATIVAS

INTRO

1

NOW es una iniciativa de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) 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.

Esta comenzó el 2016, con la creación del Grupo de Expertos de las Industrias del Futuro, y desde el 2019, en alianza con Estudio Racimo, comenzamos a traducir *insights* —tanto de expertos como de diversas industrias— hacia una plataforma de contenidos que llamamos NOW. Creemos que, en tiempos inciertos como estos, es urgente generar una capacidad de anticipación y desarrollar un punto propio sobre lo que se viene. Y eso debe hacerse ahora.

El objetivo es generar reflexiones sobre el futuro para desarrollar acciones hoy, sean estas políticas de fortalecimiento del emprendimiento, de la educación del futuro, de la instalación de capacidades en las organizaciones o de la planificación de la ciudad en torno a los negocios emergentes, entre otras.

El 2019 lanzamos los dos primeros reportes. En “El nuevo consumidor urbano” se aborda los desafíos en la úl-

tima milla, tanto desde el consumidor como desde la logística de distribución y planificación urbana. El segundo, llamado “Educarse para un futuro incierto”, señala los desafíos del trabajo y la formación en medio de un cambio del paradigma educativo. Considerando la contingencia actual generada por la pandemia —llena de delivery y teleeducación— creemos que ambos documentos son más relevantes que nunca.

En este tercer reporte, abordaremos el potencial de la economía colaborativa —o *sharing economy*— como una plataforma orientada a la supervivencia y la resiliencia.

Creemos que las economías colaborativas (EC), aunque han generado bastante ruido negativo en los últimos años, tienen en su espíritu original una búsqueda intrínseca por el valor común. Hoy las personas y las organizaciones deben volver a establecer interacciones de confianza para generar recursos compartidos, y la EC es un vehículo con alto potencial para lograrlo.

El impacto de esta crisis en las economías globales, y por tanto también en las locales, se presume aún peor que el de 2008. Y a diferencia de entonces, la pandemia nos ha forzado a tomar una serie de medidas, entre ellas el dis-

tanciamiento social, que impactan en el corazón de las EC: interactuar e intercambiar recursos entre personas.

Uno podría afirmar que esta “nueva normalidad” tiene a estas plataformas u organizaciones entre las cuerdas. ¿Por qué habríamos de hacer entonces un reporte sobre ellas?

Tomando las palabras de [April Rinne](#), una de las precursoras de la EC, 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.

Este reporte es una aproximación exploratoria y creativa hacia esa evolución. Con lo que tenemos, ¿qué podemos hacer? ¿qué debemos cambiar? ¿Cómo podemos generar valor en este nuevo contexto telemático?

Pero más que afirmar “esto es lo que va a ocurrir”, preferimos preguntarnos “¿qué pasaría si?”. Mantener el signo de interrogación nos mantiene atentos, flexibles y lo que aquí pretendemos: imaginar escenarios posibles.

MARCO

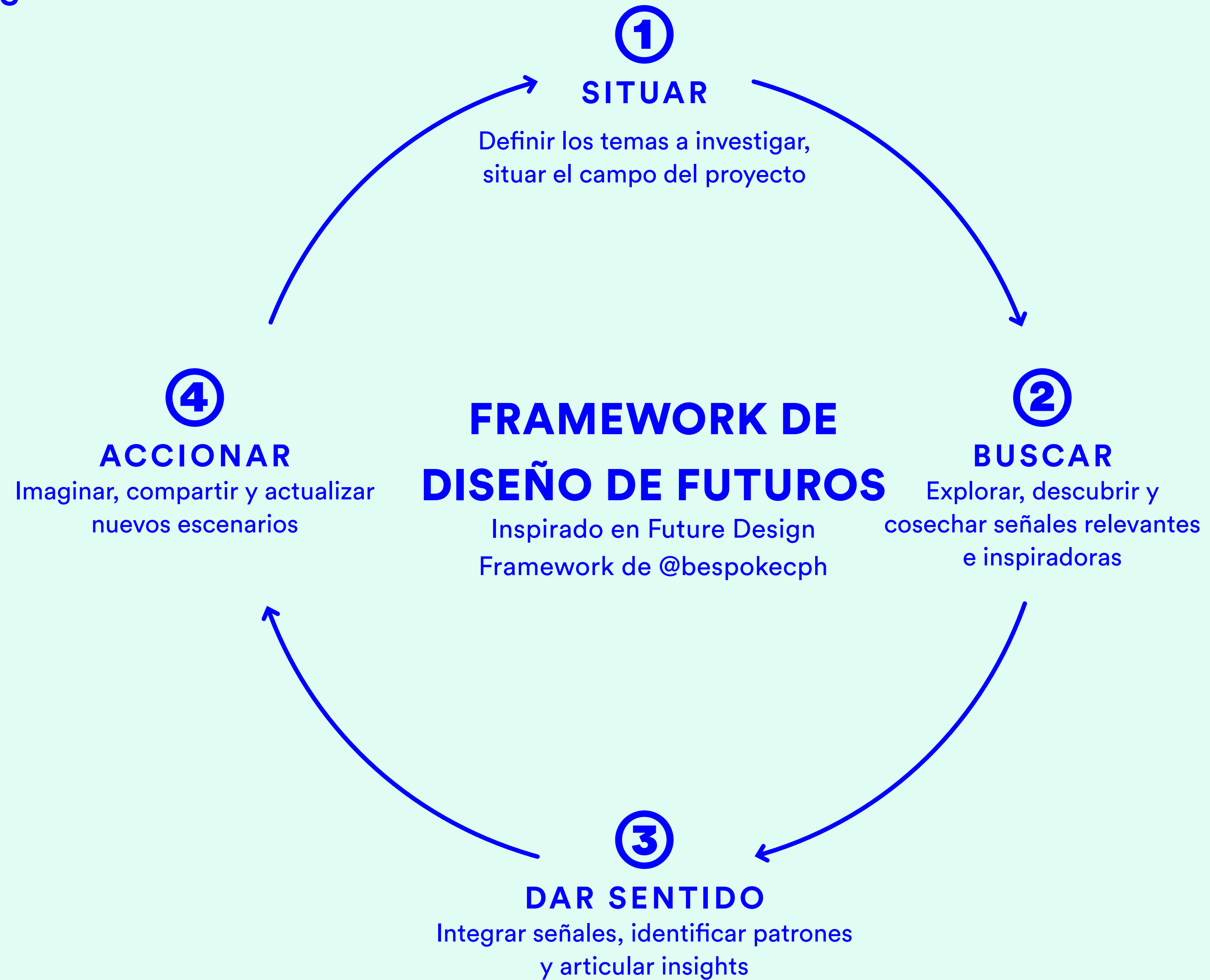
METODO —

LÓGICO

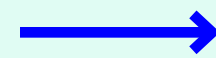
2

Este reporte está articulado a partir del proceso de Diseño de Futuros y cuenta con 4 etapas.

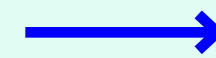
ESQUEMA 4 ETAPAS FUTURE DESIGN



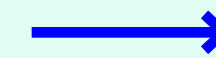
1



2



3



4

SITUAR

DEFINIR LOS TEMAS A INVESTIGAR, SITUAR EL CAMPO DEL PROYECTO

Primero tenemos que definir qué futuro es el que queremos conocer. Se trata de delimitar el ámbito o área donde se desenvolverá el proyecto. Además, se define qué tan lejos estamos pensando el futuro. En este caso, considerando la volatilidad de los tiempos que vivimos, y, sobre todo, la urgencia de reaccionar a la crisis económica que ya comenzó, vamos a proyectar un futuro de corto plazo: 5 años.

BUSCAR

EXPLORAR, DESCUBRIR Y COSECHAR SEÑALES RELEVANTES E INSPIRADORAS

Esta etapa es un salto libre a la exploración, ya sea desde las conversaciones con los expertos, como también mediante investigación de distintos sitios, *papers* y otras fuentes. La idea es identificar desde tendencias macro que ya están en boca de todos —por ejemplo, el trabajo remoto— hasta señales más débiles pero que nos pueden indicar una potencial área de desarrollo.

DAR SENTIDO

INTEGRAR SEÑALES, IDENTIFICAR PATRONES Y ARTICULAR *INSIGHTS* PARA IMAGINAR ESCENARIOS POSIBLES

Tomando como punto de partida las señales y tendencias, conectamos distintos elementos que identificamos en cada una de ellas, articulando así *insights* sobre el futuro. Aquí nos hacemos la clásica pregunta: “¿y qué tal si..?”. A partir de ella, diseñamos escenarios para las EC del futuro.

**Los escenarios son descripciones y narraciones que presentan distintos futuros posibles, que los presentamos mediante relatos de la vida cotidiana de distintos personajes. También incorporamos el trabajo de redactores creativos, ilustradores y diseñadores que nos ayudan a darle forma y visualidad a esos escenarios, para que se transformen en un gatillador de acción.*

ACCIONAR

POSIBLES RUTAS DE ACCIÓN PARA DIRECCIONAR HACIA ESOS FUTUROS DESEABLES

¿Cómo puedo comenzar a orientar mi quehacer y mi propósito hacia ese futuro deseable? ¿Qué cosas puedo hacer hoy? El objetivo de esta sección es hacer las preguntas iniciales correctas respecto a cómo yo —una persona, empresa u organización—, puedo utilizar un enfoque colaborativo para generar valor e ingresos. Y al mismo tiempo es una invitación a desde ahí imaginar futuros posibles. ¿Cómo me imagino mi futuro desde donde estoy?

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 DIGITALES
INSIGHTS CENTER / 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

3

ETAPA SITUAR. Para efectos de este reporte, vamos a entender economía colaborativa desde su principio más primario: el de compartir en lugar de poseer.

En una EC, el sentido de comunidad y las relaciones de confianza priman por sobre lo transaccional. Puede que muchos vean esta definición como una acepción muy lejana a la que hoy se usa masivamente, y es cierto. ¿Qué tiene que ver Uber o Airbnb con estos ideales? Desglosaremos este concepto y su historia, para entender así cómo ha ido mutando y qué posibilidades se vislumbran a futuro.

El término EC es muy amplio, así que para administrar bien el concepto es relevante distinguir entre sus variantes. En inglés, está la *gig economy*, la *on-demand economy*, la *freelance economy* y más. Aunque a veces parezcan referirse a lo mismo, hay grandes diferencias entre ellas. Un *gig-worker*, como se conocen en inglés a quienes trabajan para apps de compras, repartos o transportes (como un motorista de Rappi o un *shopper* de Cornershop), no es alguien que esté “compartiendo” necesariamente. Simplemente está trabajando en nuevas formas habilitadas por las tecnologías móviles y digitales.

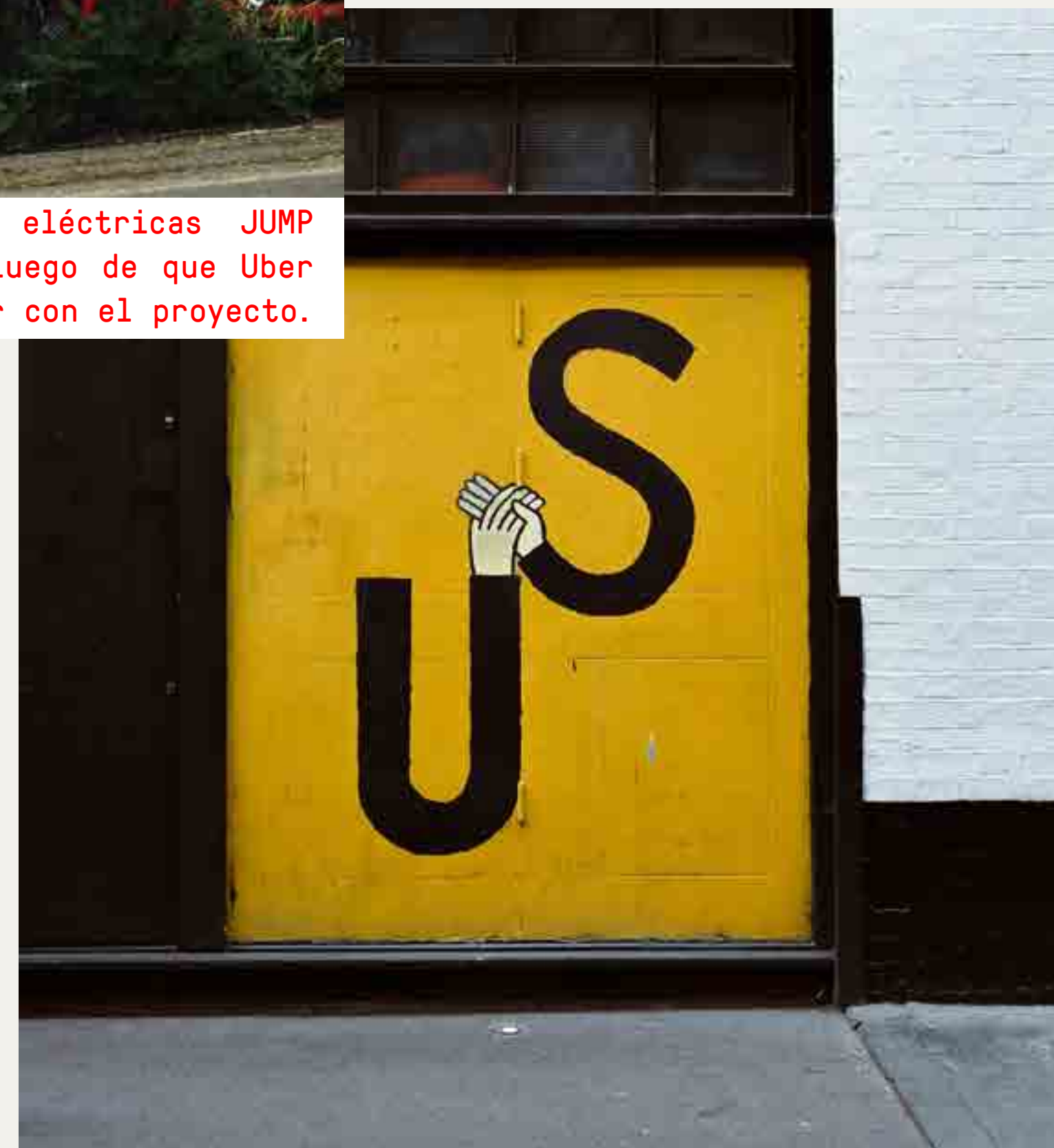
Por esto es que la definición de EC todavía no llega a un consenso. Para algunos, se refiere a cualquier intercambio de bienes, servicios o valores entre las personas, a través de una plataforma digital y sin la intermediación de un comercio tradicional. O sea, lo que hoy vemos que sucede con apps como Uber, Rappi o Airbnb.

Pero para otros, como Rachel Bostman, coautora del influyente libro [*What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*](#), en muchos de esos casos el término está mal aplicado. “Son ideas donde hay un eficiente modelo para unir la oferta con la demanda” [escribió](#), “pero donde no hay involucradas ni colaboración ni *sharing*”.

Siendo así, una plataforma como Uber no entra en esa clasificación: “lo sería si el conductor tuviera que hacer el viaje de cualquier manera, con o sin pasajero”, explican los holandeses Koen Frenken y Toon Meeleen. En ese caso, se estaría usando una capacidad inactiva, que es el asiento vacío. Pero sino, es solo una app de taxi”.



➤ Miles de bicicletas eléctricas JUMP apiladas en una bodega luego de que Uber decidiera cortar con el proyecto.



➤ La crisis se superará colaborando @toa-heftiba

Según Bostman, hay **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**.

UN POCO DE HISTORIA

Las EC emergieron hace alrededor de una década, en el contexto de la crisis financiera del 2008. Muchos quedaron cesantes y miles de empresas sufrieron fuertes recortes o simplemente desaparecieron. En ese escenario, las personas buscaron nuevas formas de generar ingresos y, por otro lado, de acceder a productos o servicios de la manera más económica posible.

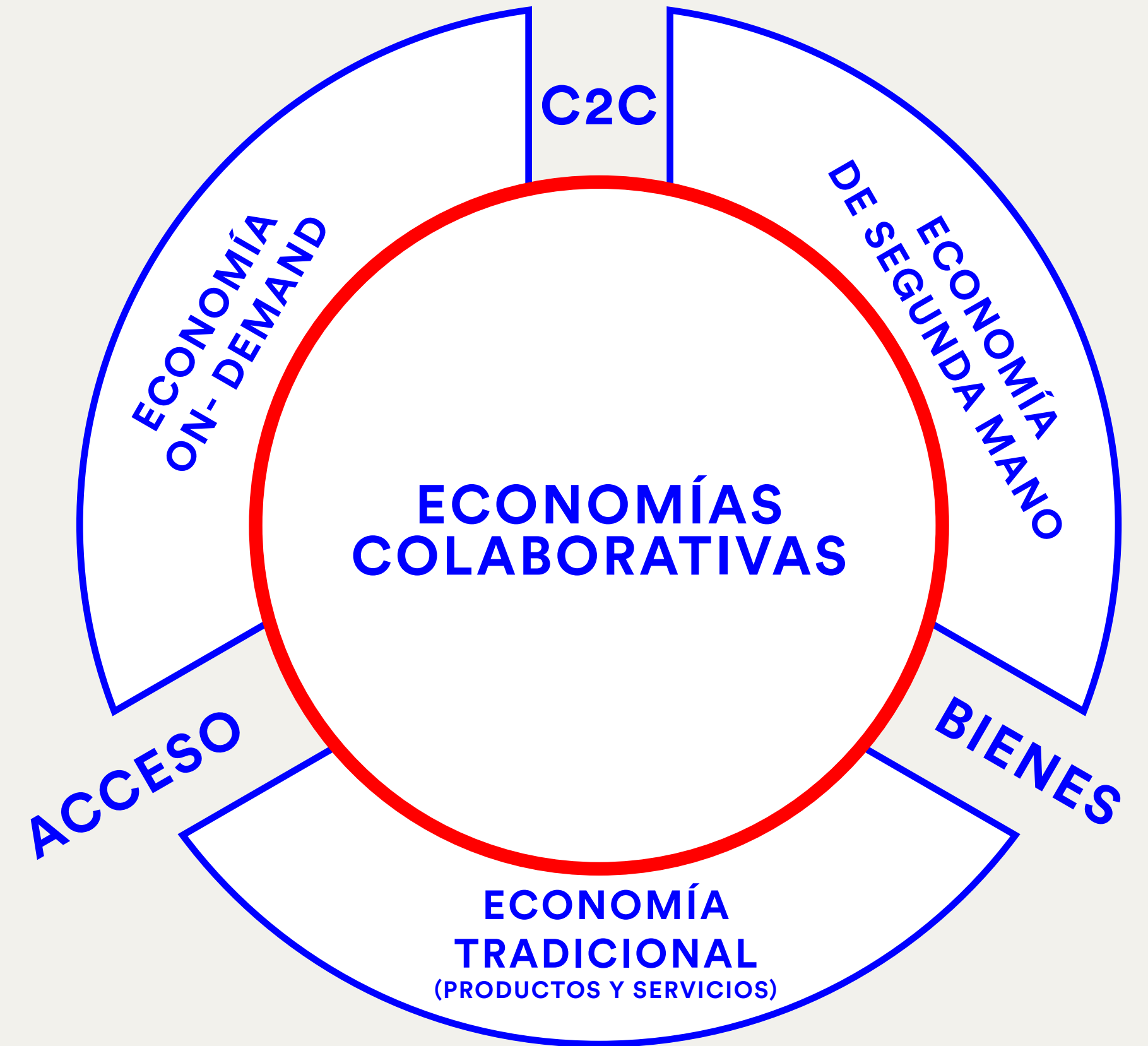
Pero cuando entonces se hablaba de “economía colaborativa”, muy pocos entendían el término, y quienes lo hacían probablemente lo asociaban a una forma de “trueque hippie”. Los viajeros conocían Couchsurfing, y muchos cuestionaban su valor diciendo: ¿pero cómo vas a dormir donde un desconocido?

Hoy, prácticamente todos sabemos de qué se trata la EC o utilizamos a diario más de alguna de sus variantes. Si nos vamos de vuelta al 2008, la EC estaba viva y bien. Airbnb y Uber no existían aún, pero empresas como Couchsurfing y Zipcar, quienes fueron las primeras global y medianamente conocidas, eran jóvenes y estaban en crecimiento, porque sabían que se aproximaban cambios tecnológicos importantes que solo iban a potenciar sus prestaciones.

Adaptaron el modelo de negocios del *use don't own it* (“usar pero no poseer”) de diferentes maneras.

El espíritu y los objetivos de sus fundadores eran simples y claros: en lugar de ser el propietario exclusivo de esos recursos, el espíritu es compartirlos, con el fin de ayudar a construir una comunidad, mejorar el medio ambiente y forjar relaciones de confianza. Tenían el beneficio adicional de ayudar a las personas a ganar dinero, pero las recompensas financieras solo eran vistas como uno de los muchos beneficios, rara vez el principal.

Ahora bien, compartir no es algo nuevo ni disruptivo, a pesar de que las EC se esfuerzan por presentarse de esa manera. Los humanos han colaborado entre ellos desde siempre. Dicen que, una vez, un estudiante le preguntó a la reconocida antropóloga Margaret Mead cuál consideraba ella que era el primer signo de civilización. Y su respuesta fue: “Un fémur



↳ Economía colaborativa y formas relacionadas de economías de plataforma (tomado de Frenken et al., 2015).

fracturado y sanado”. En la vida salvaje, un hueso nunca sana, porque solo puede hacerlo si alguien se preocupa de cuidar al herido.

Pero lo que sí es nuevo es lo que se denomina el *stranger sharing*, o “compartir con desconocidos”. Las personas tienden a compartir con sus redes cercanas, de confianza, ya sea familiares, amigos, vecinos o compañeros de trabajo. Hoy, en cambio, estamos compartiendo una pieza en nuestro hogar o viajes en nuestro auto con absolutos desconocidos.

En los años siguientes, los beneficios económicos de estas plataformas comenzaron a eclipsar los beneficios ambientales, comunitarios y sociales que al comienzo habían creado, a veces asfixiándolos por completo. Para el 2025, [se calcula que en Europa ellas generarán aproximadamente 300.000 millones de euros](#), más de diez veces superior a lo que produjeron en 2015.

Pronto, llegaron las externalidades negativas. Principalmente, la precariedad y la desprotección en la que se encuentran los “asociados” —aunque en realidad son trabajadores—, la privacidad de los datos de los usuarios y los vacíos legales y tributarios en los que se mueven. En Chile lo vemos hace varios años, con paros de taxistas, ataques a los “ubers”, el problema de los impuestos

y las precarias condiciones laborales. El argumento que se suele usar a su favor es que muchas de esas personas —inmigrantes, jubilados o cesantes— de otra forma no tendrían ninguna fuente de ingresos, como tampoco la flexibilidad que estas apps les entregan.

Luego el concepto se volvió demasiado amplio, utilizándose el término “economía colaborativa” para casi cualquier cosa. El concepto gozaba de buena percepción por parte de los consumidores, entonces se volvió sexy para cualquier startup que buscara un rápido crecimiento.

Las profundas transformaciones que estamos viviendo han llevado a varias de las plataformas a prometer condiciones decentes para sus proveedores, oportunidades para microemprendedores y valor consistente y real para sus consumidores. Frenken & Schor plantean que al ser un fenómeno relativamente nuevo, hay aún poca evidencia como para tener respuestas definitivas, pero es importante seguir generando estos cuestionamientos.

En el siguiente recuadro enumeramos los principales beneficios como también los impactos negativos de las EC.



» Compañeros, la contienda es desigual

» [ZETY.COM Un completo reporte de tendencias y data con respecto a las Economías Colaborativas en el mercado US.](#)

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

EC EN LA NUEVA NORMALIDAD

“[Riesgo de deterioro permanente acecha al mercado laboral](#)”, dice un titular de junio de este año. Llevamos ya varios meses escuchando malas noticias como ésta, informaciones que inevitablemente se cruzan con las que sonaban hace varios años, en las que se anticipaba el impacto de la automatización en la educación y los empleos. Este tema —que tratamos en nuestro reporte NOW 2, de octubre 2019— ya se volvió inminente e ineludible. [Según muchos informes que circulan](#), los efectos de la pandemia acelerarán el proceso de digitalización/robotización, y pareciera ser que los más perjudicados serán los jóvenes.

Ellos, eso sí, parecen tenerlo claro. Según un estudio de [VICE](#), enfocado en la generación Z —es decir, los nacidos entre 1995 y 2005—, el 98 por ciento de los encuestados —en Estados Unidos y el Reino Unido— dijeron sentirse estafados (*shortchanged*) por la educación que recibieron, y que las habilidades comunicacionales y tecnológicas —como la programación— serán las cualidades más importantes en el trabajo. El 44 por ciento respondió que la creatividad será necesaria para tener éxito laboral. Por otro lado, los modelos productivos deberán adap-

tarse a un nuevo equilibrio, en el que disminuye la participación de tareas con contacto físico, mientras aumenta la de flujos y transacciones remotas o digitales, además de las tareas automatizadas en las líneas de producción.

En materia de empleo esto implicará apurar ciertos cambios estructurales. Se perderán tanto los puestos de trabajo como la capacidad de generarlos en la economía tradicional, pero también se acelerará la creación de nuevas plazas en empresas y modelos habilitados por nuevas tecnologías, como aquellos que proveen las EC. Esto, por supuesto, requerirá del diseño y despliegue de políticas públicas y modernizaciones de la institucionalidad regulatoria.

Algunas tendencias que ya aparecían se van a consolidar, y la pandemia solo cambió algunos énfasis, como el teletrabajo, el *e-learning*, la telemedicina y el comercio electrónico.

“Esto no es un paréntesis, ¡las cosas van a cambiar! Necesitaremos nuevos emprendedores que desde la creatividad, la agilidad y la resiliencia se hagan cargo de esta nueva economía. El escenario será más exigente, todos están buscando cómo mejorar sus márgenes en cada una de sus líneas... y las economías colaborativas favorecen esa eficiencia”.

—Ángeles Romo,
Directora Ejecutiva StartUpChile

“Las EC plantean una alternativa: les permite a las personas encontrar un lugar más cómodo desde el cual desenvolverse, y eso también abre la puerta a nuevas oportunidades”.

—Ricardo Lira
Gerente de I+D+i Bizarro Lab |
BeLive Entertainment Group



En una EC, el sentido de comunidad y las relaciones de confianza
priman por sobre lo transaccional. @ vonecia-carswell ↑

LO QUE ESTÁ PASANDO

4

ETAPA BUSCAR. ¿Qué son señales y tendencias? 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.

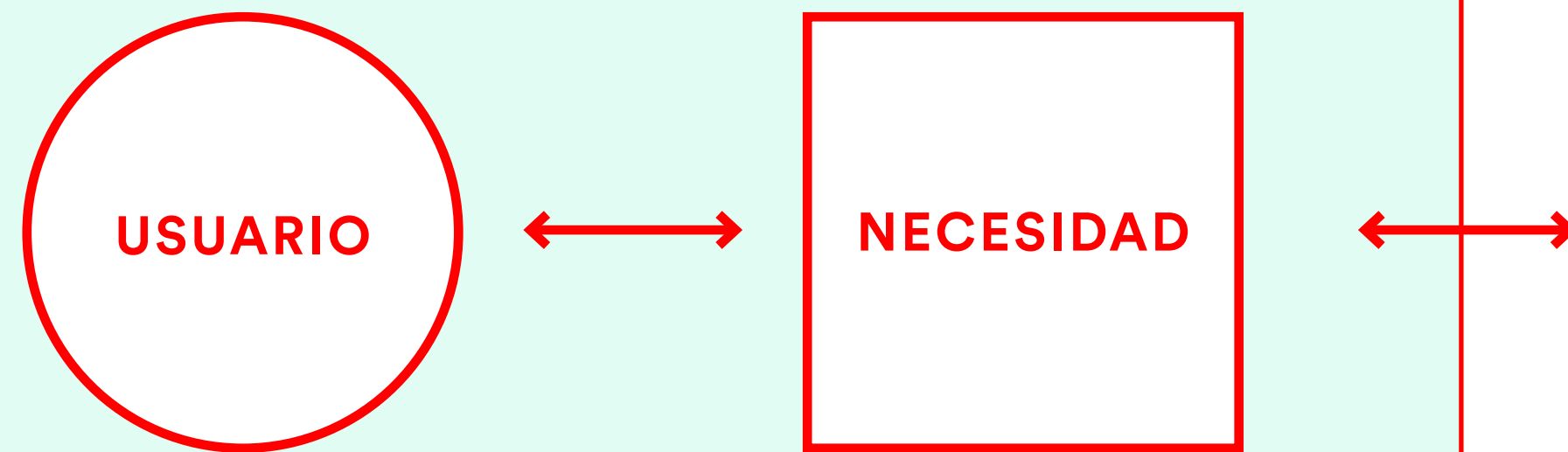
A continuación expondremos una serie de tendencias y señales que nos serán de utilidad para imaginar futuros posibles, considerando las dimensiones que son relevantes en un ecosistema colaborativo. Los siguientes casos nos hablarán de transformaciones que van a influir, creemos, en el comportamiento de usuarios, organizaciones, empresas y gobiernos, en el modo en cómo se transan bienes y servicios, y en los valores que movilizarán estos procesos de toma de decisiones.



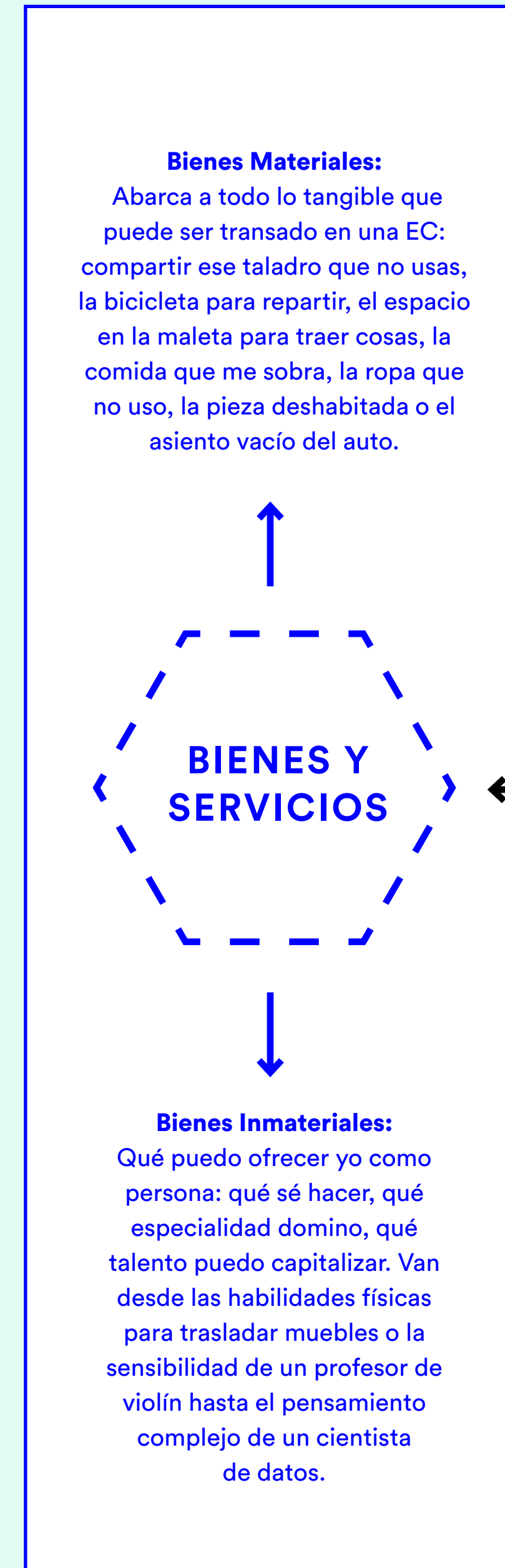
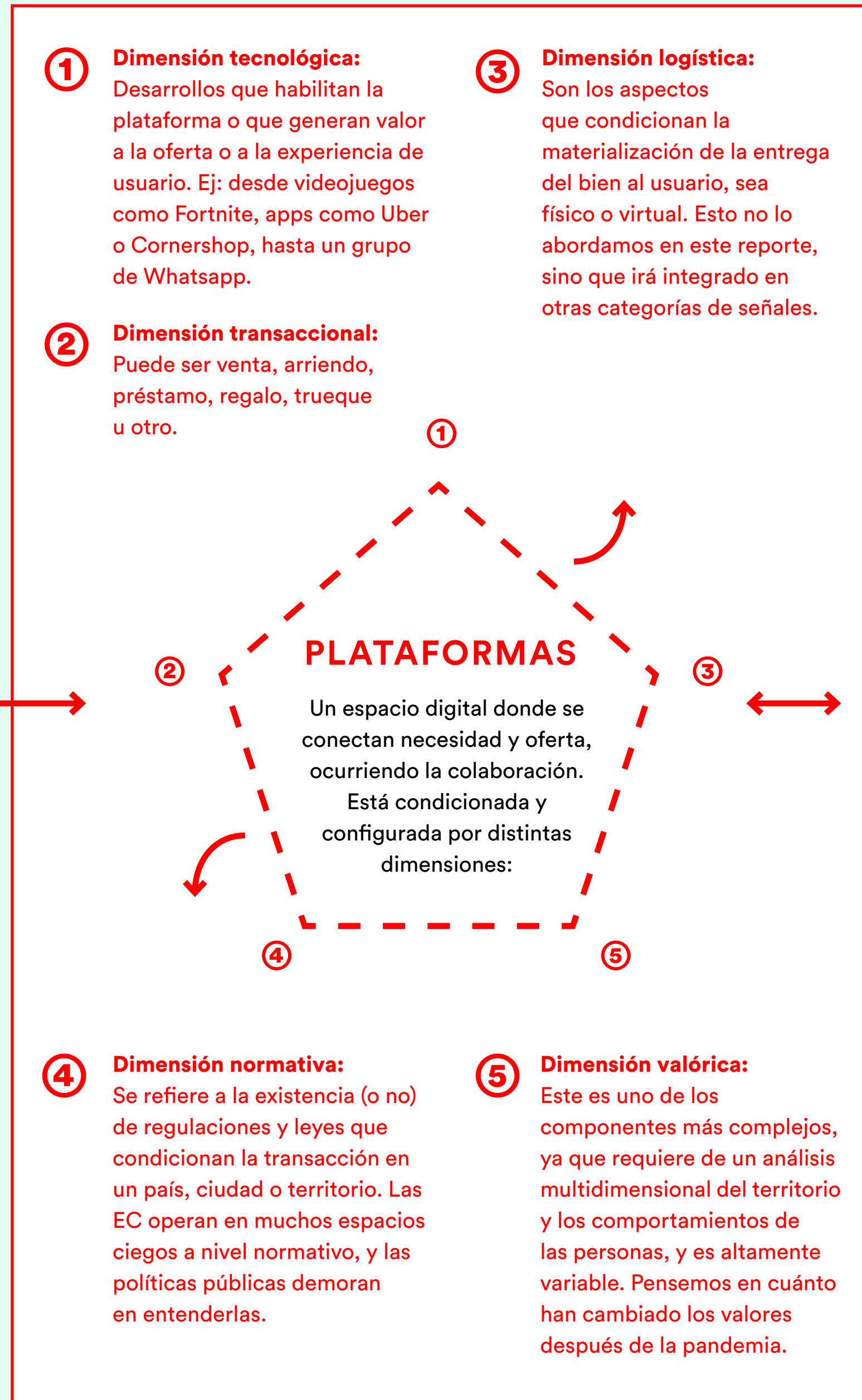
↘ Señales del futuro en el presente @chinh-le-duc

¿CÓMO VAMOS A ORGANIZAR 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:



Para efectos de este reporte nos vamos a concentrar en los componentes de la oferta, desde la plataforma al generador de oferta. Dejamos fuera la demanda, ya que de cierta forma la vamos abordando en cada uno de los casos que se presentan a continuación.



PLATAFORMAS

DIMENSIÓN TECNOLÓGICA. La primera y más importante tendencia que vemos en los mercados laborales es la incorporación de trabajadores cada vez más calificados, ofreciendo una mayor complejidad de servicio.

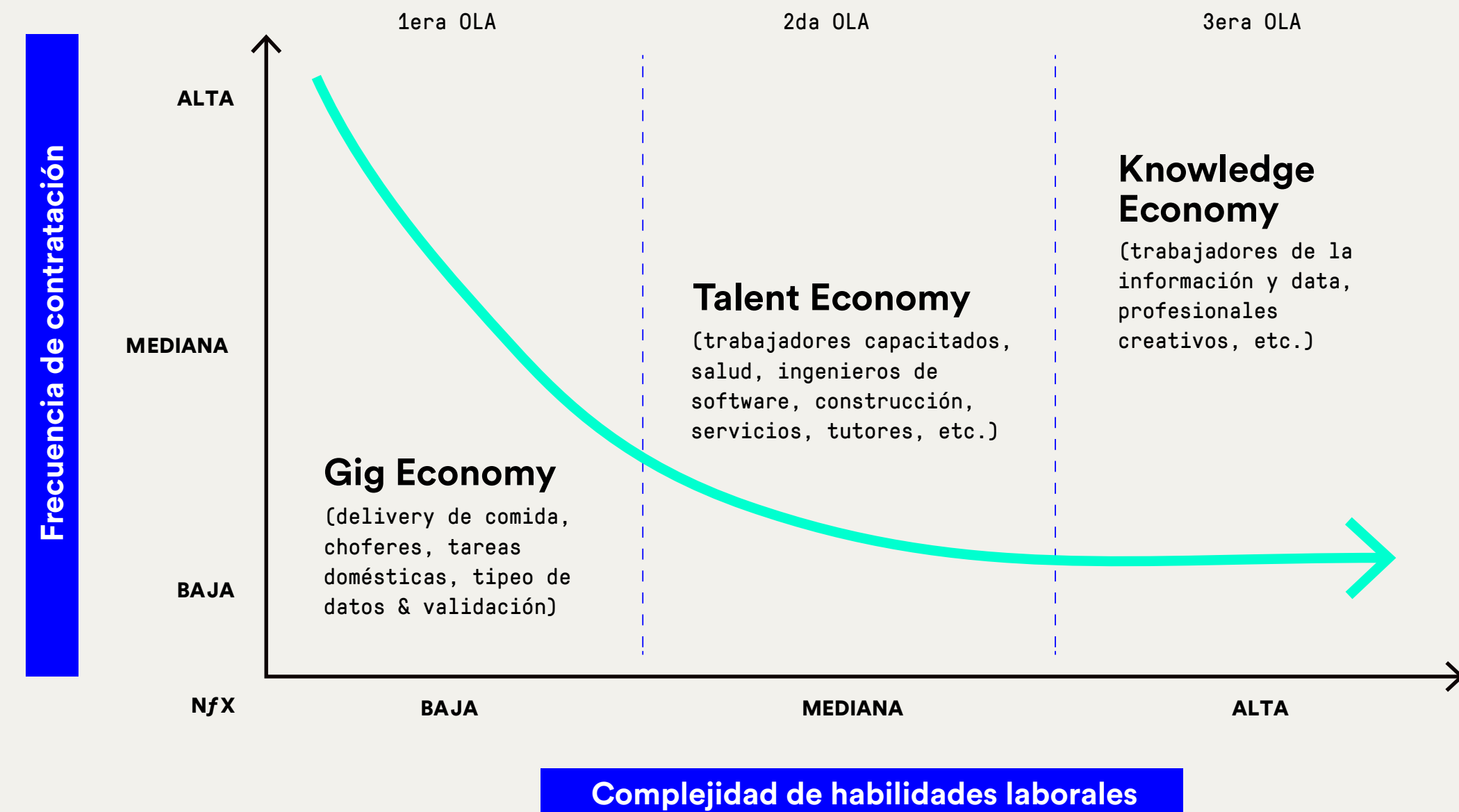
La primera generación de mercados laborales a gran escala —compañías hoy maduras como Uber, TaskRabbit y DoorDash—, permitió a los usuarios relacionarse rápida y fácilmente con una persona de entrega, un conductor o un fabricante de muebles. Son trabajos relativamente simples: cortos, bien definidos y que requieren un bajo nivel de habilidad. Es la llamada *gig economy*.

Esto significaba que por el lado de la oferta, más allá de un simple sistema de calificaciones, había poca diferenciación entre los distintos trabajadores, mientras que por la demanda se buscaban constantemente nuevos tipos de trabajo.

Una década después, vemos cómo se evoluciona a nuevos mercados laborales, donde creativos, artistas o profesionales calificados se ocupan de trabajos complejos, con un alto grado de diferenciación. Llamamos a esto la “economía del talento”, en la que internet permite que las habilidades definidas y entendidas se conecten a los potenciales empleadores en un instante.

Aquí aparecen plataformas que, a pesar de no necesariamente haber sido diseñadas para el mercado laboral, sino más bien para compartir contenidos, la necesidad las ha convertido a ese fin.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO LABORAL



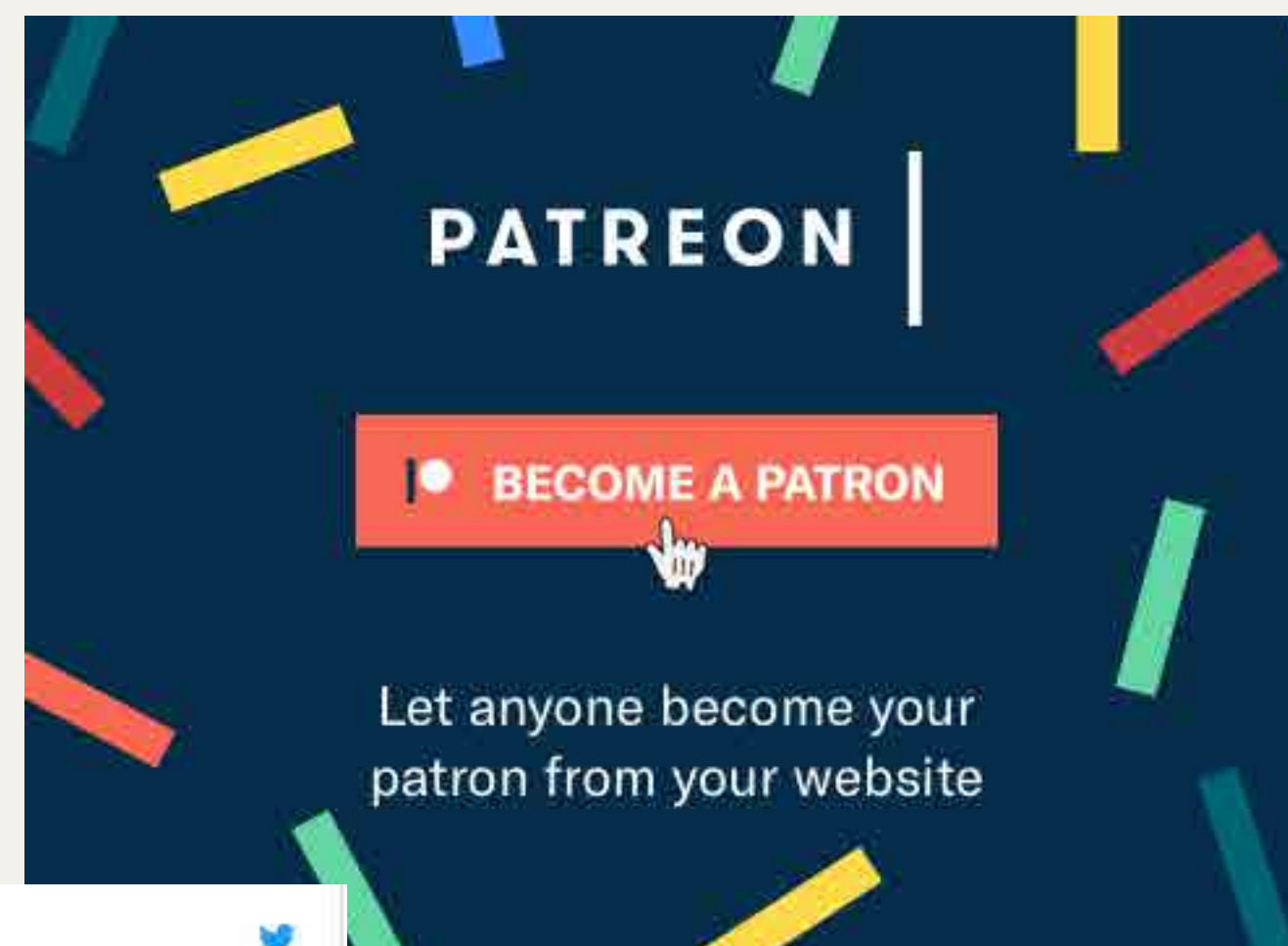
↑ Fuente: <https://www.nfx.com/>

La primera área ya está dominada por los operadores de economía vertical, como Uber, mientras que la última está cubierta por operadores horizontales como LinkedIn o Upwork, que persiguen la economía del conocimiento.

[Patreon](#), por ejemplo, es una plataforma que permite a creadores — como ilustradores, músicos, autores, incluso chefs o deportistas—, recibir financiamiento directamente desde sus seguidores. Opera bajo la premisa de la generación de contenido exclusivo. De hecho, muchos de los creadores son youtubers o tienen populares cuentas en Instagram, pero es en aquí donde capitalizan su contenido. Actualmente, existen más de 150.000 creadores, que son apoyados por casi 4 millones de “patrones”. En Chile, la ilustradora [Catalina Bu](#), la [diseñadora Aldeapardo](#) o el *mountainbiker* [German Whehrhan](#) generan contenidos para Patreon.

Otras plataformas, como Twitch, Onlyfans o Streamlabs, permiten conectar directamente al creador de contenidos con personas que están dispuestas a pagar una membresía por recibirlo. El caso de Onlyfans es interesante, y [ha generado bastante polémica](#) por la gran cantidad de personas que la usan para ofrecer contenido erótico a desconocidos que pagan una suscripción para recibirlo. Esta plataforma, a diferencia de YouTube o Instagram les daba más libertad en términos de censura y control de los contenidos, como también una monetización mayor y más directa.

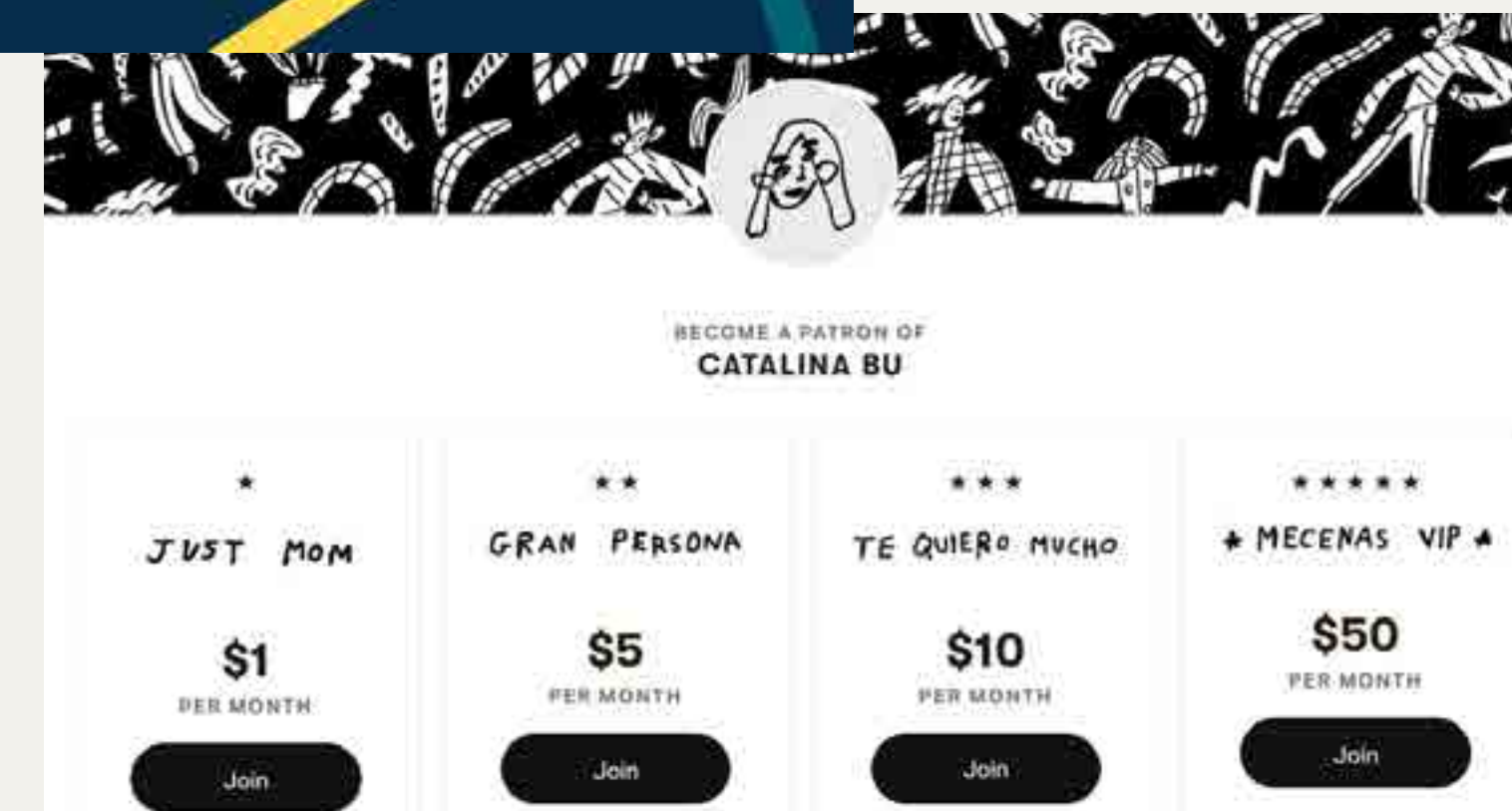
Para otros sectores, como el cultural, la transacción de habilidades o talentos es aún más compleja. Especialmente para los músicos, ya que una de sus principales fuentes de ingreso viene de sus conciertos en vivo. Varios hoy intentan hacer shows por Instagram Live o YouTube, sin generar el valor, interés y retribución económica esperada. Pero el reciente show del rapero [Travis Scott, en el videojuego online Fortnite](#), es un hito



↳ Todos podemos ser una especie de “mecenas” de algún artista en Patreon



↳ El sueño de la casa propia a los 22 gracias a OnlyFans



↳ La cuenta de la destacada ilustradora Chilena Catalina Bu en Patreon

que marcará a la industria del espectáculo. Esta presentación, realizada el 23 de abril, contó con 12.3 millones de espectadores. Quizá el mayor hito fue su cuidada experiencia multisensorial, maximizando el potencial que Fortnite presenta a nivel de usabilidad virtual.

Por supuesto, no todos los músicos van a hacer conciertos en Fortnite, pero es una señal a tener en cuenta. En Chile se acaba de lanzar [Venu](#), una aplicación que permitirá realizar shows online con un estándar superior de streaming y con monetización mediante la venta de tickets. Para el concierto inicial, a cargo de Rubio el pasado 4 de julio, se vendió una gran cantidad de boletos.

Lo interesante es que comienzan a aparecer algunas señales muy particulares y creativas respecto al uso de plataformas para el mercado laboral. En Estados Unidos, por ejemplo, apareció [SitterStream](#), un servicio de sitters o cuidadores, ya sea para niños o ancianos, que funciona a través de Zoom.

Es más, apps como Whatsapp se han transformado en verdaderos marketplaces o plataformas de servicios comunitarios. A su favor tienen que son inclusivas: un altísimo porcentaje de personas, no importa la edad, las tienen y las saben utilizar. En las Torres de Tajamar, en Providencia, donde viven más de 2 mil personas, la comunidad se organizó a través de los chats para ofrecer productos y alimentos, como también apoyo para tareas escolares, grupos de ayuda o contención emocional, e incluso bolsa de trabajo. Aunque han existido iniciativas con plataformas diseñadas especialmente para ese intercambio, la mayoría terminan coordinándose por WhatsApp o Facebook, que ya están instaladas y aprendidas por buena parte de la población.



¿"Me la cuida un rato?"

“La economía colaborativa no es un modelo de emprendedores taquilleros, que descubrieron una cosa simpática para colaborar con gente sin pega. La EC, desde su espíritu original de colaboración, es una práctica que viene para quedarse y que se debe instalar a todo nivel”.

—Ángeles Romo,
Directora Ejecutiva StartUpChile

“Si bien nosotros instalamos una habilidad nueva, la verdad es que lo que instalamos no es la técnica, sino la mentalidad de aprender siendo adulto”.

—Mónica Retamal,
Directora Ejecutiva Fundación KODEA

DIMENSIÓN NORMATIVA

¿Y quién podrá protegernos? Los nuevos escenarios y ecosistemas, de la mano con las empresas que surgían de la *sharing economy*, se desarrollaron a una velocidad mayor a la capacidad de reacción de los gobiernos, incapaces de identificarlas e integrarlas rápidamente a sus marcos normativos. Así fueron emergiendo diversos conflictos, desde protestas de los trabajadores de apps de reparto, de taxistas que ven una asimetría en las reglas del juego, hasta vecinos que se manifestaban por los impactos de Airbnb en sus barrios. En todos estos casos había una tensión por una normativa inexistente o desactualizada.

Dado que es un universo complejo, que puede dar para un reporte completo, nos vamos a enfocar en una de las principales fricciones generadas por las EC: la protección social de los trabajadores independientes.

Safety Net: Un ajuste de cuentas en la industria de seguros. La nula seguridad social a la que arrastra a sus trabajadores es reconocida como una de las grandes debilidades de la *sharing economy*. Esta es, tal vez, la clave regulatoria para que las EC puedan institucionalizarse como una alternativa digna y responsable con todos sus grupos de interés.

El mundo de los seguros es probablemente quien más cerca está de este tema. La gran piedra de tope es simple: mientras haya más riesgo en algo, más difícil y caro es asegurarlo. Pero esta aseveración, hace unos años, ya comenzó a quedar obsoleta fuera de Chile.

El mundo del *insuretech* —o empresas de seguro con alto desarrollo tecnológico— suma nuevas startups cada año. Mientras las EC crean nuevas condiciones y oportunidades de trabajo, la industria de los seguros está más desafiada que nunca a innovar en nuevos productos y servicios que aborden mejor las necesidades de la fuerza laboral cambiante.

Usando a su favor las nuevas tecnologías de inteligencia artificial y *machine learning*, muchos han reemplazado a los tradicionales corredores de seguros por bots y blockchain, eliminando intermediarios, bajando precios y sobretodo personalizando cada vez más la oferta. *The world is on-demand. Your insurance should be, too* es la frase con la que nos recibe la aseguradora [Slice](#).

Sin duda, la presión sistémica que ha implicado el coronavirus generará que las autoridades se vean



» Día de la hamburguesa, Junio 2020, Santiago Chile. Plena cuarentena total.

The image shows the top portion of the Slice website. At the top is a red navigation bar with the 'Slice' logo in white script on the left and a white hamburger menu icon on the right. Below the navigation bar is a light blue section containing the text 'The world is on-demand. Your insurance should be, too.' in a bold, black, sans-serif font.

» Seguros diseñados para los ecosistemas de hoy

obligadas a diseñar políticas públicas y legislar al respecto. Por otro lado, aparecerán creativos modelos de negocio para abordar el desafío. Si bien no existen aún ofertas que sean masivamente reconocidas e implementadas, podemos ver algunas iniciativas en estados de prototipo dignas de revisar.

La consultora Cake & Arrow, especializada en la experiencia del consumidor en la industria de seguros, en su último reporte de tendencias, llamado [COVID-19 & the gig economy: A Reckoning for the Insurance Industry](#), explica cómo los trabajadores de la *gig economy*, vulnerables y sobreexpuestos al riesgo, se han visto desproporcionadamente afectados por la pandemia del coronavirus. A raíz de esto, se habla ya de una vuelta a los inicios de la industria, al *mutual insurance* o seguros persona a persona. Sin ir más lejos, el negocio de los seguros surgió cuando las personas se unieron para protegerse mutuamente contra la ruina en tiempos de crisis.

Algunos de los *insights* principales del reporte dan cuenta de que, aunque parezca que todo ha cambiado durante este 2020, muy poco es diferente respecto a las protecciones para los trabajadores independientes. Aunque los datos salariales sobre los trabajadores de la EC son difíciles de encontrar,

esta pandemia dejó en evidencia esta vulnerabilidad. Además, debido a que estos trabajadores no están clasificados como empleados, no tienen seguro de desempleo al que recurrir.

Muchos de ellos reconocen que, de ahora en adelante, de alguna u otra forma se van a tener que “blindar” ante la incertidumbre del futuro. Incluso inventando mecanismos propios, si los estados no regulan un sistema para este mercado emergente.

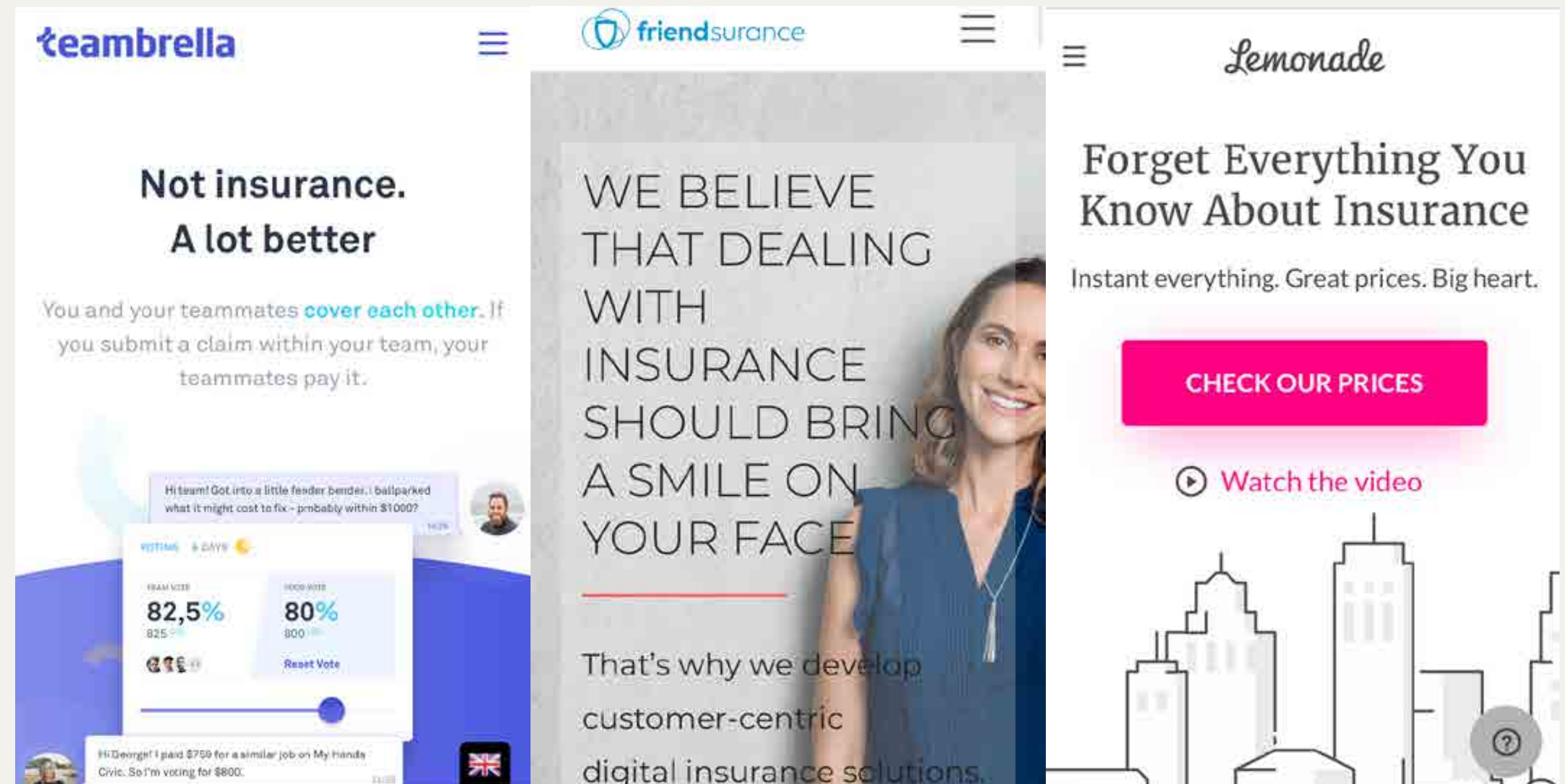
La confianza en las compañías de seguros, dicen en Cake & Arrow, con información levantada desde los mismos trabajadores de las *gig economy*, es poca y disminuye según bajan los ingresos. Pero la confianza aumenta más cerca de casa: mientras más directo sea el vínculo más confianza existe en la relación. Esto se evidencia en la cantidad de iniciativas comunitarias que han proliferado, con un alto nivel de credibilidad y provocando mayor voluntad de aportar.

Los seguros sociales. Los seguros P2P (*peer to peer*, entre pares), o seguros sociales, surgen con la intención de eliminar al intermediario. El resultado es una reducción de costos e ineficiencias, mejorando la experiencia del cliente a la hora de contratar un seguro con precios más ajustados. Consisten básicamente en plataformas, formadas

por startups y no por inmensas multinacionales, que ofrecen seguros a personas con similares intereses, unidos por el mismo tipo de póliza.

Uno de los casos más famosos es la alemana [Friendinsur](#)**ance**, que hace diez años creó el primer seguro P2P del mundo, basado en un servicio muy digitalizado y centrado en el consumidor. Otro es el de [Teambrella](#), creado por emprendedores rusos, y el primero que utiliza bitcoins y blockchain como tecnología habilitante. Los usuarios se ponen de acuerdo para darse cobertura en todo lo que necesiten, sin intermediarios. Se reúnen equipos que, en lugar de pagar una cuota periódica establecida, depositan cierta cantidad de fondos en una cartera multi-firma de bitcoins. De ahí surgirán los respectivos reembolsos de cada caso, argumentados con las respectivas pruebas solicitadas por el equipo: un informe policial o foto del choque, en caso de accidente de autos. Solo una vez que el resto del equipo haya validado el siniestro por votación, pueden retirarse esos fondos, ya que el blockchain necesita la firma de la mayoría de los miembros para desbloquearlos.

Los norteamericanos de [Lemonade](#) no funcionan con criptomonedas, pero tienen primas fijas, reembolsan con rapidez y los fondos que hayan sobrado de tu cobertura los puedes destinar a proyectos solidarios o causas benéficas.



» Partieron hace algunos años, siendo unos pocos. Hoy ya son varias las opciones. Todas interpelando al consumidor desde un relato que deja obsoletas a las aseguradoras tradicionales.

DIMENSIÓN VALÓRICA. La consultora [Almabrands](#) publicó hace poco un estudio sobre la percepción que estaban teniendo los chilenos respecto a sus vidas durante la pandemia. Sobre las emociones, predomina una polarización: por un lado hay empatía y preocupación por los demás, mientras que por el otro un sentimiento de rabia y enojo contra el sistema, principalmente hacia las instituciones de salud (como las isapres) y la legislación laboral.

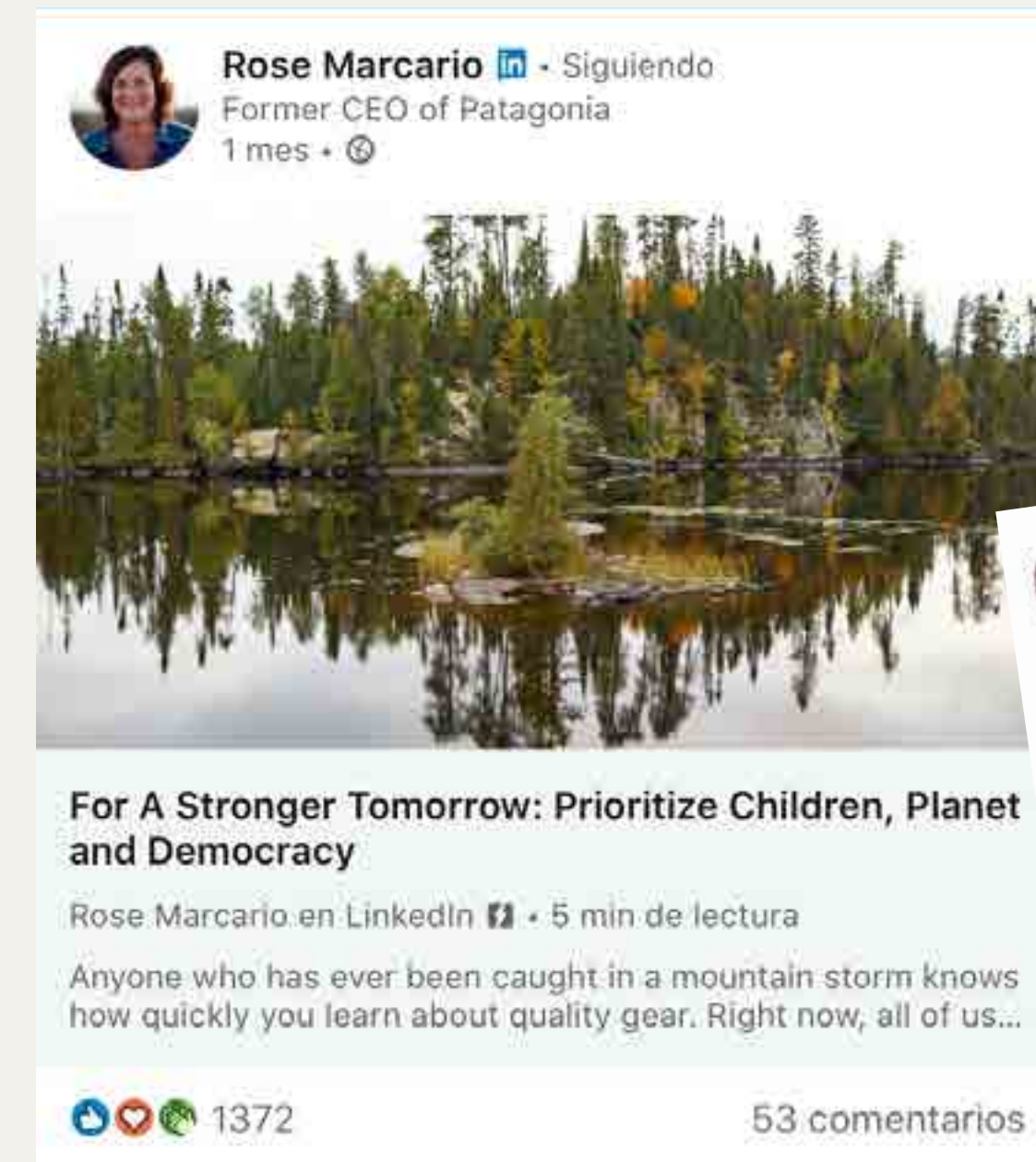
En cuanto al futuro, los chilenos se mueven entre el miedo a la contingencia —inestabilidad económica y política, necesidad de reinención personal— y la esperanza de que la sociedad crezca en humanidad y empatía, con menos consumo innecesario y algo que nos convoque. Es decir, más colaboración.

También cambian las expectativas respecto a la relación con las empresas: se espera ver reforzada la **responsabilidad** de ellas en la protección y cuidado de los trabajadores y clientes; más **empatía**, reflejada en mantener precios y una voluntad de apoyar pymes e independientes; y nuevamente aparece la **colaboración** en torno a un objetivo común.

La CEO de Patagonia, Rose Marcario, publicó una carta abierta a sus accionistas —y al mundo entero— como

respuesta corporativa a la crisis del covid-19. En ella establece como uno de los pilares corporativos de la marca la defensa de la democracia. Mientras tanto, en medio de las protestas gatilladas por la muerte de George Floyd, Twitter censuró a Trump por sus publicaciones que incitaban a la violencia armada, y numerosas e inmensas empresas —como Coca Cola, Starbucks y Verizon—, organizaron un boicot [contra Facebook](#), quitando la publicidad del sitio en represalia a la casi inexistente política de la compañía contra las publicaciones racistas o con discursos de odio que allí se postean. Si gigantes como ellos comienzan a articular un discurso valórico, acompañado de acciones concretas, es porque llegó el momento de transformar las organizaciones en actores relevantes y con opinión propia, no solo como marcas que proveen de determinados productos de consumo.

En la esfera local, vemos el caso del [Grupo Patio](#) con su declaración de principios denominada LA OTRA UTILIDAD, aparecida en mayo 2020. Ellos se han atrevido a plantear nuevos modos de aproximarse al territorio y las personas que en él habitan, desde la vereda de la empatía y la integración,



➤ Antes de retirarse, la legendaria CEO de Patagonia, hace esta última declaración de principios al mundo corporativo.



“Los eventos sociales, políticos y sanitarios del último año han sido un catalizador para muchas empresas que reconocen públicamente estar dentro de una sociedad, y que en tal calidad, se hacen parte de los eventos que ocurren dentro de ella, sean buenos o malos. Es una señal del interés de éstas por reconocerse públicamente como parte de un entorno, lo que abre espacios de colaboración”.

—Diego Maldonado,
Gerente de Productos Tax&Legal / KPMG Chile

desarrollando proyectos de alto estándar, incluyendo arquitectos de talla mundial como Foster & Partners en barrios en que hace unos años nadie se habría atrevido a invertir.

Lo relevante es que estas iniciativas sean parte de una cultura de hacer las cosas más que una simple estrategia de marketing o lavado de imagen. “Las empresas serán medidas en el futuro por lo que hagan ante el actual escenario adverso”, dicen en su manifiesto.

De hecho, el prestigioso y liberal diario *The Financial Times* [publicó hace poco una editorial](#) que sería impensada meses atrás. En ella dicen que “es necesario colocar sobre la mesa reformas radicales, revirtiendo así la dirección de las políticas de las últimas cuatro décadas. Los gobiernos tendrán que aceptar un rol mucho más activo en las economías. Deben entender los servicios públicos como inversiones más que obligaciones, y buscar formas de reducir la precariedad de los mercados de trabajo. La redistribución del ingreso debe estar nuevamente en la agenda, cuestionando los privilegios de los más ricos. Políticas antes consideradas excéntricas o impensadas, tales como un ingreso básico universal, o impuestos a los ricos, deberán estar en la tabla”.

En este contexto de nuevos valores también van surgiendo empresas y aplicaciones que se hacen cargo de aspectos que avanzan desde los márgenes de nuestras prácticas sociales hasta transformarse en actitudes transversales y esenciales. En Reino Unido, la plataforma [OLIO](#) nació para reducir la cantidad de comida en buen estado que termina en la basura —que en ciudades como Londres, hace poco llegaba al 50 por ciento—, con un enfoque comunitario. Esta app conecta a personas que les sobran alimentos, o con productos a punto de vencer, con otras que las pueden aprovechar y que viven en el mismo sector. Así se reduce el desperdicio mientras se fortalece un sentido de comunidad y colaboración. Según un artículo en [The Economist](#), este tipo de proyectos es cada vez más atractivo para inversionistas ángeles u otros fondos.

» "No es tiempo de números, sino de valores", sostiene Pablo Manríquez, gerente general de Patio Comercial



“Las economías colaborativas son como los distintos actores que viven y se desenvuelven en un territorio, capaces de generar un compromiso de desarrollo sostenible. La colaboración, entonces, significa implicar a otros que están en ese territorio —los vecinos, las ONG o las empresas— a poder mirar ese futuro común”.

Gabriela Elgueta

—Directora Ejecutiva

Corporación Innovación Municipalidad de Renca



↑ Las economías colaborativas serán locales o no serán
@PalomaPalominos

BIENES Y SERVICIOS

BIENES INMATERIALES: RECURSOS / HABILIDADES

/ SKILLS. La mayoría de los trabajadores serán freelance o independientes para 2027. Si bien estas son cifras de un estudio estadounidense, la realidad en Chile será similar. En junio, por ejemplo, el número de personas que dejaron de buscar trabajo se cuadruplicó en la Región Metropolitana. En este “sálvese quien pueda”, donde hay muy pocas expectativas en el trabajo formal, las personas están priorizando destinar sus energías en emprender, tratando de responder a la pregunta: ¿qué sé hacer yo que a otro le pueda servir?

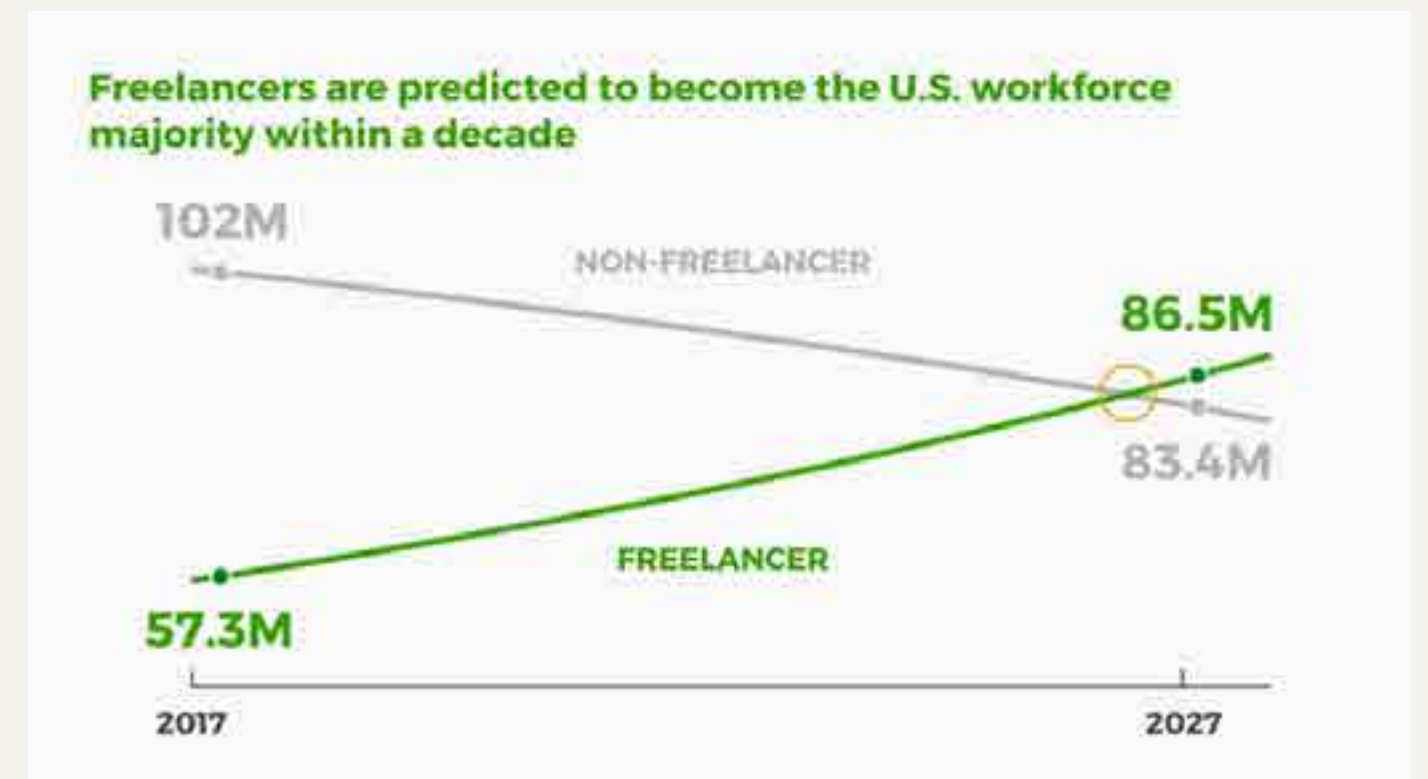
Todos seremos temporeros. Ya no podremos definir nuestra identidad a partir de un solo trabajo: la tendencia es que tendremos varios. Algo que va más allá de los empleos nacidos de la “uberización”, sino que está llegando incluso a los profesionales. Aunque alguien esté arriba en la escalera formativa, el desarrollo de su carrera cambió: si es profesora universitaria, seguramente tendrá un curso en alguna plataforma online, hará consultoría *on-demand* en su área de expertise, quizá con más de un empleador y en más de un país.

¿Estamos preparados para esto? ¿Cuán flexible somos para redescubrir nuestras habilidades y capacidades?

En este nuevo portafolio de trabajos, la diversidad va a imperar. Cada uno organizará sus habilidades y capacidades con diversas formas de lograr un propósito o distintos tipos de trabajos. Conceptos como el de exclusividad, que eran tan comunes en décadas pasadas, ahora serán desplazados por otros tipos de fidelidad, relacionados al propósito.



» ¿Cuán flexible somos?



» Según UpWork en US la mayoría de los trabajadores será freelance para el año 2027. Chile no está muy lejos de esa realidad.

“Tenemos que instalar en Chile un músculo que permita a las personas reciclarse rápidamente, y que entiendan que es algo que constantemente va a tener que ocurrir”.

—Mónica Retamal

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

Para esto, la formación debe ser capaz de crear una identidad laboral resiliente en las personas, porque los arcos de las carreras o trayectorias laborales serán más zigzagueantes que nunca. Da lo mismo lo que estudies, pronto tendrás que actualizar tus contenidos.

Un caso muy interesante es el proyecto [City of Learnings, de la RSA](#). En él se cambia el paradigma tradicional de educación y trayectoria laboral a un modelo que postula que las ciudades están llenas de personas con talentos y potencial no reconocidos. Así se pregunta: ¿cómo podemos capturar el aprendizaje que ocurre fuera del aula en un lenguaje significativo para empleadores y otros proveedores de oportunidades? En su modelo se integran tres dimensiones: las plataformas habilitantes, las insignias certificadoras y las trayectorias para llegar al propósito personal que cada uno se fija.

Los procesos de *upskilling* y *reskilling* —mejorar las habilidades o modificarlas— no los enfrentaremos una vez y en la mitad de nuestra carrera, como se hacía en los 2000, sino que serán una forma permanente de vivir y trabajar. Si pensamos en la educación escolar, los expertos nos hablan que esta debe ser una guía para encontrar nuestro enfoque, ampliar permanentemente las capacidades y así autogestionar nuestros portafolios.



← Ofertas emergentes y espontáneas desde la resiliencia creativa y habilidades personales

IDENTIDAD + ADAPTACIÓN

los factores cambiantes de la identidad

	DE	→	A
Quién	Raza	Mayoría Blanca	Minoría Blanca
	Religión	Judeo Cristiano	Pluralidad
	Edad	Juventud a mediana edad	Envejecida (mundo desarrollado)
	Familia	Mamá + Papá + 2,5 hijos	Varios tipos. Pocos hijos.
	Identidad sexual	Fija y Binaria	Fluida
Qué	Educación	Dosis única	Aprendizaje constante
	Confianza+Verdad	Instituciones	Uno mismo + Pares
	Consentimiento+Poder	Intimidación permitida	#MeToo, #TimesUp
	Ocupación	Identidad laboral fija	Portafolio de expresión personal
	Liderazgo + Autoridad	Masculino, blanco y patriarcal	Diverso + Liderazgo femenino
Dónde	Experiencia	Ganada + Credenciales	Marca personal + Redes
	Relaciones Humanas	Cara a cara	51% del tiempo online
	Población	Países	Plataformas de RRSS

Adaptación de @heathermcgowan.com

Otro efecto de la pandemia es la gran cantidad de personas con problemas de salud mental. Según un [estudio de la Universidad Mayor](#), un 40% de los chilenos ha presentado cuadros depresivos durante el confinamiento. Talkspace, una app que opera como terapia online, solo en febrero incrementó su uso en un 65%, cuando recién comenzaban los confinamientos, y la app sueca [Flow fue integrada por la NHS](#), el servicio de salud británico, dentro del pool de tratamientos contra la depresión.

Aunque la contención emocional ocurre espontáneamente a nivel comunitario, las personas, con la magnitud de los efectos de la pandemia, buscarán otros modos de contención. Y una plataforma colaborativa puede jugar un rol fundamental para abordar los altos niveles de ansiedad y estrés que están complicando a muchas personas.

Antes, eso sí, hay que resolver un gran desafío: [según un estudio de PwC y la Fundación para la Superación de la Pobreza](#), un 53% de las organizaciones sociales revela una falta de herramientas tecnológicas para poder prestar sus servicios a distancia. Para contrarrestarlo, la misma Fundación para la Superación de la Pobreza habilitó un [sistema de voluntariado para acompañamiento telefónico a adultos mayores que viven solos](#).

Entre los requisitos aparece “capacidad de escucha”, que también podemos interpretar como empatía. ¿Serán estas las habilidades necesarias para los trabajos del futuro?

¡BUSCAMOS VOLUNTARIOS!

FUNDACION SUPERACION DE LA POBREZA
SERVICIO PAIS

ACOMPANIAMIENTO TELEFÓNICO A ADULTOS MAYORES

Te invitamos a participar en esta campaña para apoyar a la distancia a personas mayores de las comunas donde está el programa Servicio País, que se encuentran en aislamiento social.

Se te asignará una persona para llamar al menos una vez a la semana. Contarás con guías prácticas para las llamadas y con apoyo del equipo de nuestra fundación.

REQUISITOS

- Capacidad de escucha.
- Responsabilidad.
- Contar con teléfono y minutos telefónicos para realizar las llamadas.
- Gusto por la conversación.

ABIERTO A VOLUNTARIOS MAYORES DE 18 AÑOS

INSCRIPCIONES EN EL LINK:
<https://bit.ly/acompañamientotelefonico>

Con el patrocinio de

» ¿Te gusta escuchar a las personas? Este trabajo es para tí.

“Es probable que el trabajo realizado por humanos implique cada vez más innovación, flexibilidad, creatividad y habilidades sociales, cosas que las máquinas no hacen bien”.

**—The Massachusetts
Institute of Technology (MIT)**

BIENES MATERIALES INFRAESTRUCTURA OBJETOS

Al hablar de las EC uno inmediatamente piensa en Uber o Airbnb, pero actualmente existen muchos más ejemplos de cómo se pone a disposición infraestructura o incluso objetos personales para que otros puedan aprovecharlos.

A continuación exploraremos algunos casos de EC interesantes respecto al acceso a objetos e infraestructura en la llamada “nueva normalidad”, donde se ven algunas señales que nos permiten imaginar nuevos escenarios.

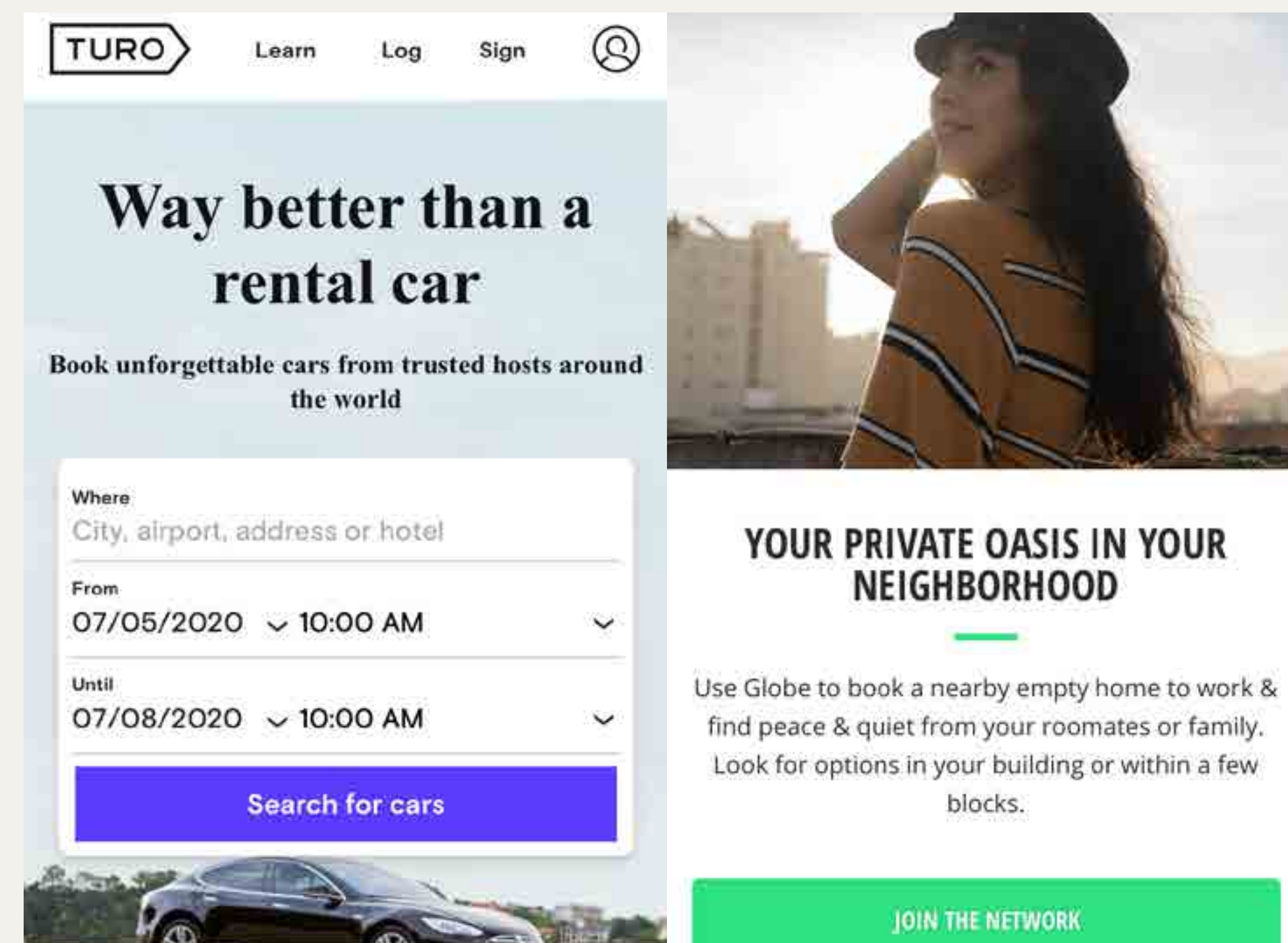
Vamos, pero cerca (y solos). Airbnb, una de las empresas de la EC más afectadas por la pandemia, mostró un repunte de las reservas en lugares que estaban a menos de 300 kms de donde viven sus usuarios. Es probable que el turismo y el ocio se reformulen a escala local, con viajes que se pueden hacer en un auto propio. Algunos usuarios declararon que les parece menos riesgoso arrendar una cabaña en las montañas para hacer trekking que quedarse en la ciudad sin tener lugares a donde ir.

En esa misma lógica, la plataforma Turo, que permite arrendar autos de otras personas, también

ha visto un incremento de las reservas en mayo, luego de una caída de casi un 80% entre marzo y abril. Esto se explica porque los usuarios prefieren manejar ellos mismos que compartir el auto con un extraño, como en el caso de Uber, y están reemplazando viajes que antes hacían en transporte público.

Globe es una startup que se dedicaba a arrendar espacios, como una pieza o un comedor, en una lógica parecida a Airbnb, pero por horas. Con la pandemia tuvieron que reinventarse, y redireccionaron ese arriendo temporal a personas que necesitan un espacio tranquilo para trabajar (o dormir una siesta), una necesidad bastante común en el trabajo remoto.

Lo tuyo es mío. Por otro lado, vemos que está cambiando el significado o concepto de propiedad. Si bien las cooperativas han existido desde el siglo XIX, y el *crowdfunding* lo conocemos hace más de 10 años, el fenómeno de “compartir” propiedades ya es un actor importante en el sistema económico, y visualizamos que se incrementará post pandemia.



The image shows a screenshot of the Turo website. At the top left is the Turo logo, followed by links for 'Learn', 'Log', and 'Sign'. The main headline reads 'Way better than a rental car' with the subtext 'Book unforgettable cars from trusted hosts around the world'. Below this is a search form with fields for 'Where' (City, airport, address or hotel), 'From' (07/05/2020 10:00 AM), and 'Until' (07/08/2020 10:00 AM). A blue 'Search for cars' button is at the bottom of the form. To the right of the search form is a promotional banner for 'YOUR PRIVATE OASIS IN YOUR NEIGHBORHOOD' with a green 'JOIN THE NETWORK' button. The banner text says: 'Use Globe to book a nearby empty home to work & find peace & quiet from your roommates or family. Look for options in your building or within a few blocks.'

↳ Sí, vamos a poder seguir compartiendo cosas. Como nuestro auto si es que no lo usamos, o esa pieza o departamento vacío

El caso chileno de [Incoludido](#) —“el único papel que limpia y no te caga”, dice su eslogan— diversificó su negocio con [la bandera de la innovación social](#). No es una fintech sofisticada, sino un emprendedor que supo sacarle partido al escándalo de las colusiones del papel higiénico para levantar una empresa apelando a una brutal honestidad.

En Incoludido cualquiera puede ser socio. Tiene un modelo denominado *crowdfunding*, en el que la financiación de la empresa se obtiene por numerosos inversores en lugar de un propietario único o un número limitado de accionistas. Es un modelo que permite financiarse por la comunidad sin acudir a los servicios de una entidad financiera tradicional.

En la línea de las finanzas colaborativas, varias plataformas han tomado protagonismo durante los últimos años, consolidándose como una herramienta indispensable para que emprendedores y empresas encuentren un nuevo espacio para financiar sus proyectos. Por otro lado, están quienes buscan opciones de ahorro con más sentido, o inversores que ahora conocen más alternativas para hacer rendir su dinero.

Sesocio.com es una de ellas. Esta fintech argentina, a tres años de su creación, cuenta con más de

←
¿Quién no conoce a
incoludido?



PURPOSE
REPENSANDO LA PROPIEDAD PARA UNA NUEVA ECONOMÍA
El caso Late!

SPEAKERS

 **Anna Bonan**
Fundación Purpose

 **Pedro Traverso**
Fundador Late!

MIÉRCOLES 12 AGOSTO
7H CENTROAM
8H ECU/COL/PE/CDMX
9H CH/BOL/PAR/VEN
10H ARG/UR/BR
15H ESP

Participa
late!
El poder del momento

En alianza con
DINERO & CONCIENCIA
BANCA ETICA

**Repensando la Propiedad para una Nueva Economía.
El caso Late!**

←
Nuevos conceptos corporativos como La Propiedad Responsable (“Steward Ownership”) comienzan a tomarse la agenda.

2.200.000 operaciones realizadas, y diariamente se realizan más de 9 mil transacciones.

Parecido es lo que hace [Doble Impacto](#), una entidad financiera chilena que se autodefine como banca ética: cualquier persona puede invertir su dinero para obtener rentabilidades, pero el foco está puesto en proyectos de educación, cultura y sostenibilidad.

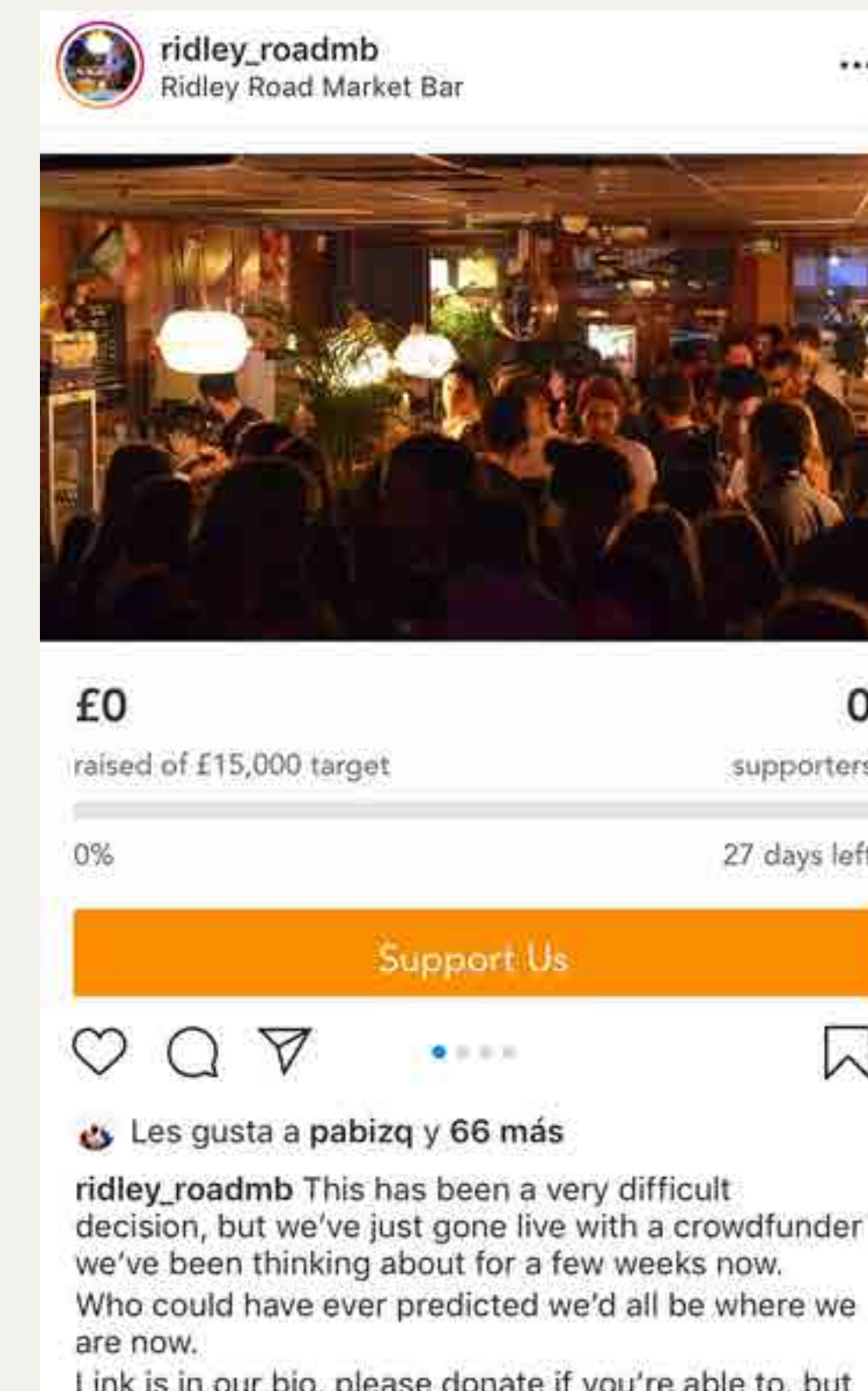
Por necesidad y supervivencia, muchos emprendimientos han tenido que abrir sus propiedades: apelando a la comunidad y al territorio, un pub en Londres, durante la cuarentena, abrió un *crowdfunding* entre sus clientes, ofreciendo propiedad en el negocio a cambio de un aporte que les permitiera solventar la crisis para sobrevivir a la crisis.

Otra señal interesante la dio [Woodberry Blooms](#), una tienda de plantas en Londres. Debido a la pandemia, ofreció a sus vecinos llevarse y cuidar todas las plantas hasta que pudieran abrir nuevamente. No por nada el eslogan de Woodberry Blooms es “un vivero con espíritu comunitario”. Creemos que negocios así son más proclives a sobrevivir durante una crisis.

Es mío mientras lo necesite. Otra modalidad que se refiere a “lo tuyo es mío” son los servicios basados en



↳ Espíritu local y circular.



↳ El barrio, los clientes fieles, los amigos, nos salvarán

membresías o suscripciones. Esto no es nada nuevo, existen hace décadas, como Netflix o Spotify. Pero algunos de ellos tienen el valor de ir fortaleciendo las comunidades donde se emplazan, o bien, comunidades de usuarios. Y es ahí donde comienza a importar el factor colaborativo.

En Toronto, Canadá, existe una [Tool Library](#), donde cualquier persona puede pedir prestada una herramienta gratis, previo pago de membresía anual. Es tal su importancia para la ciudadanía, que cuando se quedaron sin apoyo económico municipal, hicieron un exitoso *crowdfunding*, lo que les permitió tener autonomía por un par de años. Este modelo de membresías también lo aplica un espacio en Melbourne dedicado a los sintetizadores e instrumentos electrónicos. En [Mess \(Melbourne Electronic Sound Studio\)](#), por medio de una membresía anual, sus colaboradores tienen acceso a instrumentos por los que, de otra manera, tendrían que pagar una fortuna.

En estos casos, las membresías operan en torno a un espacio centralizado. ¿Pero qué pasa si yo me quedo con el bien, y la membresía me permite mantención y otros servicios que llegan a mí? Esto ocurre con un nuevo servicio de BikeSharing, iniciativa de uno de los fundadores de Soundcloud.

Este servicio, llamado [Dance](#), te entrega una bicicleta eléctrica de última generación para que tú la uses, y ellos se hacen cargo de mantenerla. Su slogan dice: “No vendemos la Dance *e-bike*, solo la ofrecemos como suscripción. Creemos que propiedad implica fricción: fricción para comprarla, fricción para repararla, fricción para protegerla de robos. Nuestra suscripción, que incluye servicio técnico, elimina las molestias y te deja enfocado en lo que realmente importa: el placer de andar en bicicleta”.

Esta declaración plantea una clave: remover todas las complicaciones que implica poseer algo y simplemente disfrutar ese bien que necesitas.

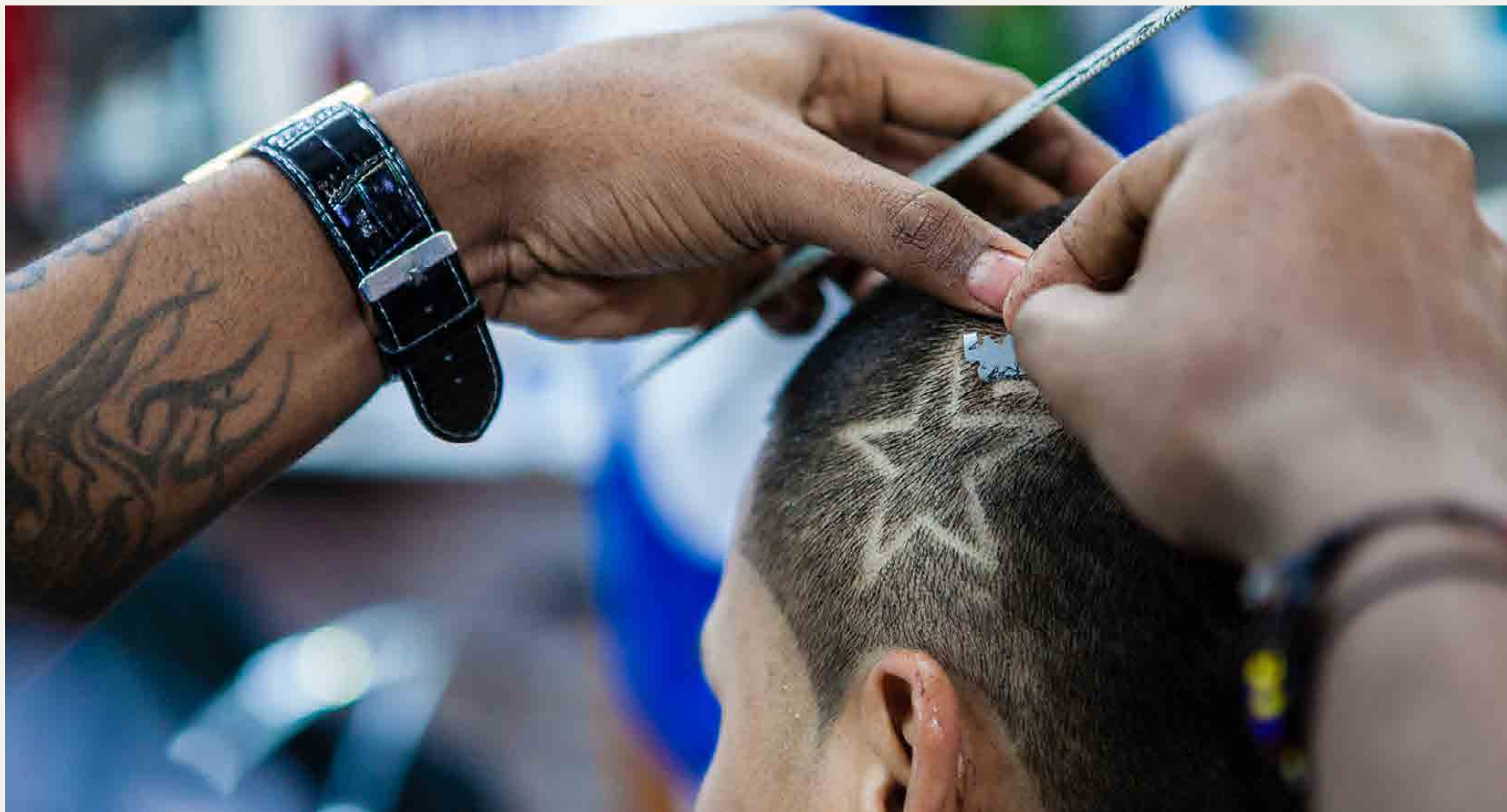


↳ Los nuevos clubes sociales



← Al parecer, las cosas se disfrutan más cuando las usamos, no cuando las tenemos guardadas.

Todos sabemos hacer algo @palomapalominos ↓



GENERADORES DE OFERTA

Aquí nos referimos a las personas naturales, empresas u organizaciones que responden a la demanda ofreciendo sus bienes y servicios de uso compartido. La mayoría son ciudadanos comunes que ofrecen un curso, una asesoría, un traslado en su vehículo o una pieza de su casa.

Lo interesante, en este caso, es ver cómo empresas y organizaciones “tradicionales”, que no nacieron de una startup, se insertan en lógicas de EC.

Un buen ejemplo es un programa que se implementará en el contexto del Plan de Reactivación de la Municipalidad de Renca. Como municipio, identificaron servicios que actualmente licitan —como correspondencia, seguridad, confección, alimentación y mantención de espacios públicos— y que tienen el potencial de ser cubiertos por proveedores locales, que asociativamente, podrían alcanzar la escala necesaria, en lugar de proveedores que vienen de otras zonas de la ciudad.

El programa busca conectar a empresas renquinas como proveedores municipales, incluyendo la formación y capacitación de personas desempleadas para prepararlos en la creación de empresas asociativas. Así, el municipio se transforma no solo en un generador de oferta, sino que en habilitador de un ecosistema con el potencial de impactar en diversas capas del tejido productivo y social de la comuna.

Otro caso interesante en Renca son las iniciativas de doble impacto social y económico: alimentación para familias vulnerables comprada en la red de almacenes de barrios, con dos plataformas, una [Locales Conectados](#), creada por la Fundación Urbanismo Social, en conjunto con el colab de la Universidad Católica y la segunda [Mi Barrio Mi Almacén](#) de la Empresa CocaCola Andina, que canalizan recursos de alianzas público-privadas a través de una red de locales de barrio, aportando no solo a las necesidades de esas familias, sino que impactando a las capas de comercio local del territorio. Un ecosistema colaborativo con fuerte enfoque social.

Otro actor importante son las cooperativas. Existen desde hace más de 160 años, y cumplen un rol importante en el panorama económico mundial: [según cifras de la Alianza Cooperativa Internacional \(ICA\)](#), el 12% de la población mundial es cooperativista de alguna de las 3 millones de empresas cooperativas del planeta. Si bien no son lo primero que se viene a la mente al hablar de EC, sus principios fundamentales calzan con los valores que supuestamente guiaron a las primeras startups de la EC.

Según la web de Decoop Chile, las cooperativas nacen como una asociación voluntaria de personas que se unen con el fin de lograr beneficios para todos sus

“Hay que repensar el encadenamiento productivo. Renca tiene más de 6 mil empresas desde micro (1% total de ventas) a grandes (80% de las ventas) generando 97 mil empleos en la RM, pero sólo el 14% de los trabajadores viven en la comuna. Acá está tenemos muchas microempresas de subsistencia, que les venden a sus propios vecinos, tenemos la posibilidad de generar escalas asociativas para que las micro y pequeñas empresas puedan ser proveedores de empresas de mayor tamaño, activando el ecosistema local que tiene una gran diversidad y oportunidad de transformación social y económica. Tengo la convicción que podemos agregar valor estimulando la innovación para que puedan rápidamente aumentar sus ventas y muchos además, podrían empalmarse a la cadena de empresas grandes”.

—Gabriela Elgueta

Directora Ejecutiva de la Corporación Innovación
Municipalidad de Renca

integrantes y la comunidad en que viven. La asociatividad inherente a las cooperativas permite la reducción de los costos de transacción, el aprovechamiento de las economías de escala y el mejoramiento de sus capacidades de negociación, permitiendo que unidades pequeñas puedan insertarse en el mercado más eficientemente.

En Chile, Colún (Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión Ltda.) y Pisco Capel (Cooperativa Agrícola Pisuera Elqui Ltda.) son exitosas cooperativas que tienen un impacto local importante. De acuerdo al Ministerio de Economía, Colún constituye la planta procesadora de leche más grande del país, representando el 23% del total de leche procesada y el 30,5% del total de quesos y quesillos elaborados, además de ser el segundo exportador de lácteos de Chile. Capel, por su parte, es el principal productor de pisco del país y se vende en 39 países, representando más del 70% del total de exportaciones de pisco chileno.

Un caso interesante es el de la tienda de implementos outdoor [REI Co-op, fundada en Seattle en 1938 por 23 socios, que decidieron comenzar una cooperativa a partir de la valoración común de la vida en la naturaleza](#). La idea era agruparse para conseguir buen equipamiento de montañismo —que en esa época venía de Europa— a un precio accesible.

Era —y 80 años después, lo sigue siendo— una cooperativa de consumidores. Un modelo que seguramente germinará post pandemia, considerando la capacidad de resiliencia que presentan estas organizaciones frente a las crisis. La reciente experiencia europea, principalmente en España y Francia, mostró que en las cooperativas existe mayor resiliencia que en el resto del sector productivo a las turbulencias de la economía, como las experimentadas en la crisis financiera internacional del 2008 (Roelants et al, 2012).

¿Por qué? El hecho de que en ellas todos los miembros participen de manera activa en la administración, existan fondos de reserva, se promueva una conexión con las necesidades locales y una interacción con las comunidades, entre otras, podría explicarlo.

Hace poco la consultora global [McKinsey elaboró un reporte](#) sobre los negocios post COVID-19, donde se resaltaba a la resiliencia como la capacidad clave para estos tiempos. ¿Será entonces tiempo de replantear tu empresa a otros modelos de propiedad?



←
Juntos se pasa
(y se sobrevive)
mejor.

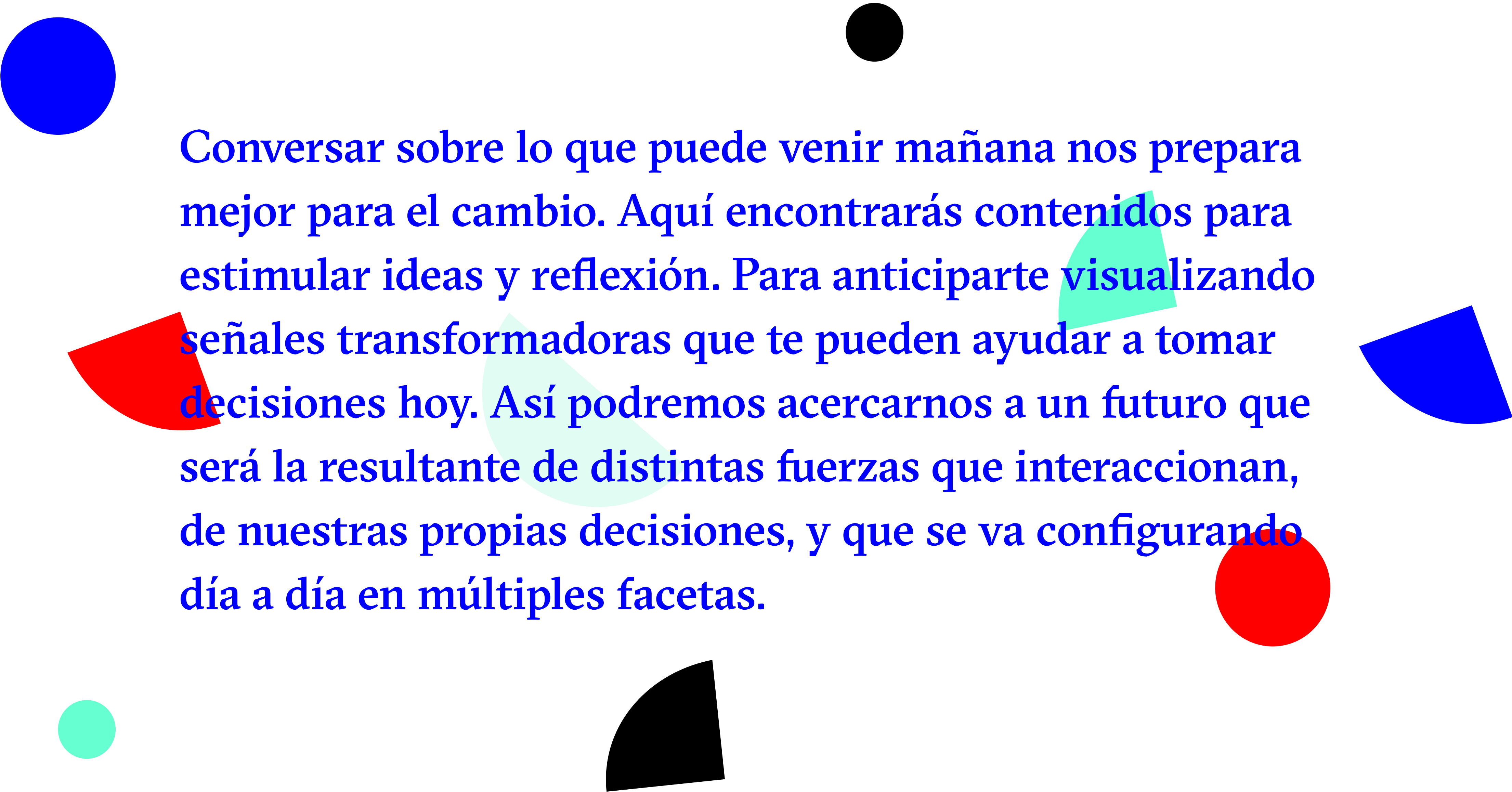
“Distintos negocios han tomado la forma de EC, porque son eficientes y porque agregan valor a todos quienes están involucrados. Chile tiene una importante tradición en esto con las cooperativas. Colún es la más conocida, pero en el mundo del agro hay muchas. ¿Cómo escala un agricultor que tiene 10 vacas? ¿Cómo puede hacer que su negocio sea sustentable? Las cooperativas convierten varios negocios, que en granos individuales podrían no ser sustentables, en uno infinitamente escalable, con volumen y poder de negociación”.

—Ángeles Romo,
Directora Ejecutiva StartUpChile

LO QUE VIENE

5

ETAPA DAR SENTIDO. 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.



Conversar sobre lo que puede venir mañana nos prepara mejor para el cambio. Aquí encontrarás contenidos para estimular ideas y reflexión. Para anticiparte visualizando señales transformadoras que te pueden ayudar a tomar decisiones hoy. Así podremos acercarnos a un futuro que será la resultante de distintas fuerzas que interaccionan, de nuestras propias decisiones, y que se va configurando día a día en múltiples facetas.



A NIVEL MUNDIAL:

- Al 2025, se estima que los ingresos del modelo de economía colaborativa, llegaran hasta los 335.000 millones de dólares. Se estima que empresas como Uber, Airbnb, Wework, Blablacar tienen valores por encima de los 100 millones de dólares.

- Para el año 2025, se calcula que en Europa las empresas de los cinco sectores más importantes de la economía colaborativa (alojamiento, transporte, servicios a hogares, servicios profesionales y finanzas colaborativas) generarán aproximadamente 300.000 millones de euros.

- A nivel europeo representa el 8% y emplea a 13,5 millones de personas.

En España, uno de los países con mayor posicionamiento de estos modelos, en los cinco sectores más importantes en la economía colaborativa suponen cerca del 1,8 % del PIB.



A NIVEL NACIONAL:

- Existe una evidencia proporcional en cuanto a cómo han incidido estas plataformas en distintos sectores económicos del país. Por ejemplo, al 2017 se hospedaron más de 542 mil huéspedes a través de la aplicación AIRBNB lo que representa cerca del 10% del total de turistas que visitaron el país.

- Desde 2006 a 2016 se autorizó a más de 40.000 vehículos para ejercer la actividad del transporte privado remunerado de pasajeros. Ello se acentuó en el período 2013-2016, en coincidencia con el auge de las plataformas digitales de transporte. Lo mismo sucede con los arrendadores/propietarios de AIRBNB. La mediana de ingreso anual de los anfitriones es de \$780 mil y el promedio es de \$2,1 millones.

- Los conductores de Uber y Easy en su mayoría consideran que al conducir con la plataforma sus ingresos aumentaron (76% y 66% respectivamente).

- Existe una apertura para implementación y puesta en marcha de economías colaborativas. Por ejemplo, las plataformas de finanza colaborativa muestran un importante incremento como alternativa a la banca tradicional. Chile es el segundo país más importante en América Latina en Financiamiento Colectivo, siendo una de las iniciativas en intercambio con mayor impacto.

ESPECULACIÓN CREATIVA FUTUROS POSIBLES



COLABORANDO EN LA REALIDAD VIRTUAL

EL OTRO DÍA, CUANDO MI ABUELO ME PREGUNTÓ A QUÉ ME ESTABA dedicando, ahora que yo había salido del colegio, me di cuenta de lo difícil que era explicarlo. O sea, yo lo entiendo clarito, es refácil, pero para alguien viejo, que nació cuando no había internet, puede ser enredado. Le partí diciendo que arreglaba bicicletas y armaba paseos, y ahí me contó que cuando chico a él también le gustaba meterle mano a su bici, que era la mejor manera de moverse en Talca, donde las micros pasaban tarde, mal y nunca, y me preguntó si hoy las cámaras se parchaban igual que hace 50 años. Tuve que respirar y decirle que reparaba bicis, sí, pero bicis virtuales, que eran usadas por “ciclistas”, y le hice el gesto de comillas con los dedos, que en realidad no andaban en bicicleta sino que “jugaban”, y le volví a hacer el gesto, a pedalear en este mundo paralelo que se llama *multiverse*, o multiverso, en español. Se sacó los lentes y me miró bajando la pera, lo que significaba que no había entendido mucho. Le conté que en internet, a través de algunos videojuegos online muy populares, ¿porque sabís lo que es online, cierto?, le pregunté, y sipo, me dijo, si yo tuve Facebook, jugaba Farmville en línea, ah ya, entonces en estos juegos, le seguí



contando, donde podían conectarse millones de personas al mismo tiempo, la gente empezó no solo a jugar sino que también a conversar, interactuar, comprarse ropas y disfraces, ver conciertos, estrenos de películas, y así se fue armando una especie de realidad aparte. Mi abuelo se puso los lentes, lo que significaba que algo iba entendiendo. Ahí, le dije, personas en silla de ruedas, o que no pueden andar en bicicleta, se conectan al multiverso en su pieza virtual, que existen en cada vez más casas y edificios, se juntan y hacen “paseos”, y volví a hacer el gesto, y yo les sirvo de guía, porque el multiverso es súper grande pero yo, como llevo diez años jugando, me conozco casi todas las rutas, y también les vendo *skins* de bicis más bacanes, o sea, que me pagan para que yo les cambie el color del marco, por ejemplo, o el tamaño de las ruedas. Yo, desde Renca, le dije, los ayudo con mis conocimientos de ciclismo y programación a experimentar eso que en la realidad no pueden hacer, y ellos me ayudan pagándome por eso. Ahí mi abuelo se paró, lo que podía significar varias cosas, entre ellas que estuviera completamente aburrido o que necesitara urgente ir al baño, y me dijo: en eso andaba el Lucho el otro día, entonces, cuando me contó que con su nieto “salió a andar en bici”, dijo, haciendo el gesto con los dedos, siendo que él tiene las rodillas hechas papa hace décadas, le duele hasta bajarse de la cama.

PEQUEÑO, LOCAL Y DIGITAL

EN LOS NOVENTA, ME CONTABA MI VIEJO, LA construcción era el tremendo negocio. Había mucha inversión, poca regulación, y se hacían muy buenos tratos con el Estado, que se puso a licitar como loco. Los terrenos todavía eran baratos, la mano de obra también, era cuestión de conseguirse el capital no más. Y con un edificio que levantabas ya tenías para hacer tres más. Yo llegué tarde a la fiesta, porque justo cuando salí de la universidad, y me metí al negocio, empezaron los planos reguladores a poner complicaciones. Después vino el estallido social y con el coronavirus se terminó de chantar todo. Pero fue para mejor, fíjate: había que achicarse, ir más lento, parar la locura. 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

todo el día metida en el computador, me di cuenta de que había una oportunidad distinta de negocio. Más pequeña, menos plata, pero que me cambió la vida. Se trata de transformar los salones de eventos, esos espacios horribles que tenían los edificios que construía la generación de mi viejo, que los usaban apenas dos veces al año para los baby shower —pero ya casi nadie tiene guaguas—, en unas salas virtuales comunes. Sí, para que cualquiera de los vecinos, reservando su hora en una app que desarrolló mi hija, pudiera conectarse a la realidad virtual con todo lo necesario: un buen 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.



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

idea de la cooperativa, que calzaba perfecto con lo que buscábamos: beneficiar a la comunidad. Aquí todas y todos tenemos voz y voto, independiente del rol que cumplamos, y aunque no siempre es fácil ponerse de acuerdo, al final cada decisión que se toma se basa en acuerdos conjuntos. Y así hemos crecido tanto que hoy nos apoya el municipio, que además de financiamiento nos cedió unos terrenos para aumentar la producción. Abastecemos de frutas y verduras a colegios, jardines y servicios municipales, que obtienen productos frescos y a un costo marginal, y le damos trabajo a personas de la comuna, que ninguna vive a más de veinte minutos de acá. Hacemos talleres para los niños, que vuelven a conectarse con la tierra y los alimentos, y yo me hago cargo de generar negocios con empresas instaladas en Macul, para que la cooperativa también beneficie monetariamente a sus socios. Es como viajar al pasado, un poco, volver a lo local, a lo pequeño. Pero gracias a la tecnología, muchas cosas las hacemos de manera remota y nos ahorramos tiempo y plata. Si me hubiesen preguntado hace quince años por el futuro, habría dicho que se veía oscuro, triste y más individualista. Menos mal me equivoqué.



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.



¿CÓMO

6

ACTUAR HOY?

ETAPA ACCIONAR. Ahora viene el momento de la acción. De tomar decisiones, de movilizarse. Para ello vamos a proponer, a partir del modelo del ecosistema de las EC, un ejercicio de revisión de tus capacidades o bienes, de tu contexto y de tus posibilidades, para que desde allí puedas construir tu propio escenario futuro.



←

@josedepablo

Esta visión te puede servir como inspiración o bien como una guía para articular una idea inicial de negocios. Esto no es una fórmula para el éxito, sino más bien un gatillador de preguntas y reflexiones necesarias para la resiliencia.

Buscamos ayudarte a entender, aportar fluidez, vitalidad, imaginación y audacia a la tarea más estimulante que una empresa o persona puede asumir: sobrevivir en un entorno decidido a desafiarlo.

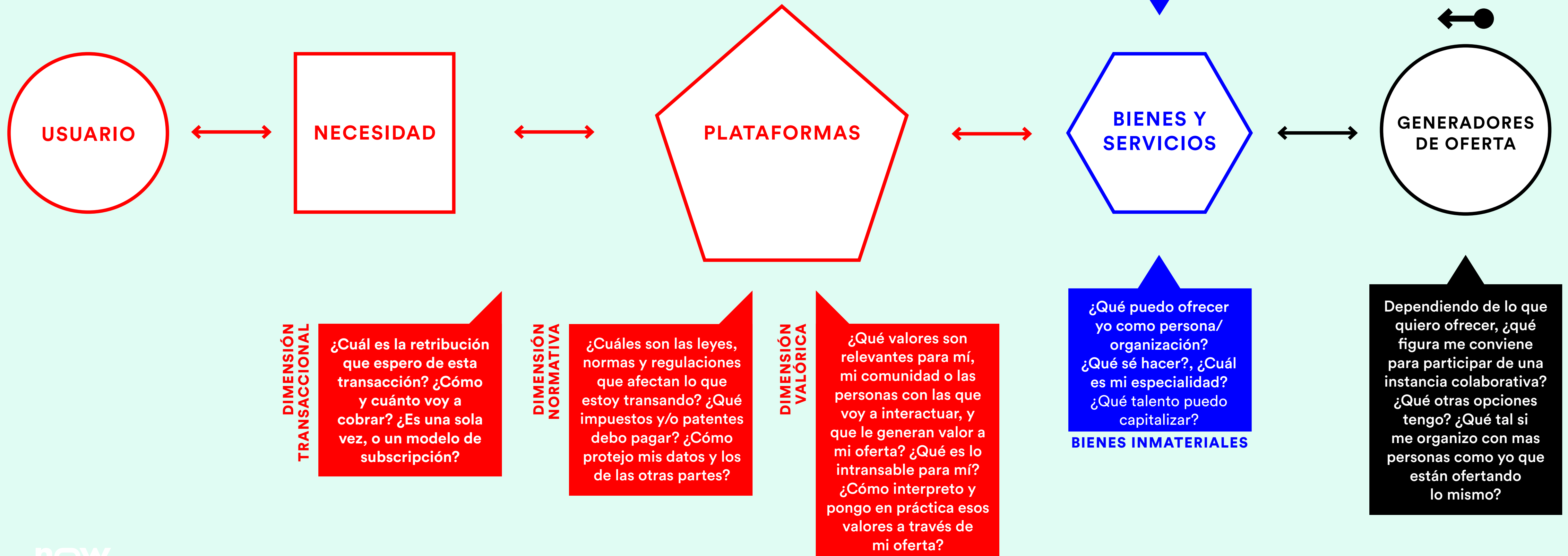
Para guiarte en este proceso levantamos algunas preguntas que te ayudarán a entender y responder cada uno de los componentes y dimensiones. Está ordenado a partir de los bienes y servicios que puedo poner a disposición en una lógica colaborativa: qué activo tengo para capitalizar como persona o empresa.



←
@markfarias

¿CÓMO ACTUAR HOY?

Esta visión te puede servir como inspiración o bien como una guía para articular una idea inicial de negocios. Esto no es una fórmula para el éxito, sino más bien un gatillador que intenta responder la duda más grande de todas: ¿alguien necesita lo que estás pensando hacer?



“Tips” para que cualquiera que decida hacerlo comience cuestionando y resolviendo, por ejemplo, lo siguiente:

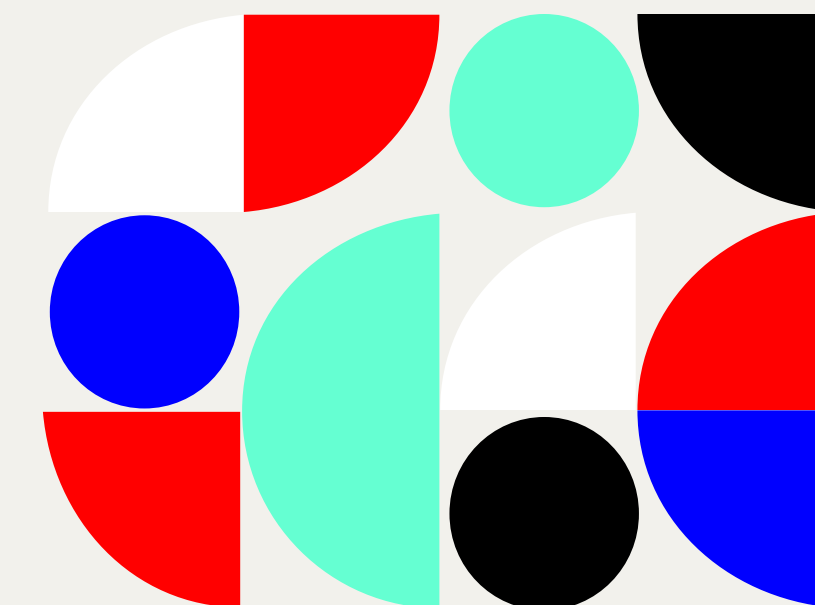
- ¿Qué tipo de bien o servicio intermediará?
- ¿Cuál será el tipo de intercambio? (compartir/intercambiar/prestar/alquilar, etc)?
- ¿Cuál será su act. económica? (producción, transporte, consumo, finanzas, educación, etc)?
- ¿Cuál será el tipo de relación? (P2P,B2B?)
- ¿Nivel de intermediación? (inciden en el precio?, tipo "aviso clasificados"?, etc)

“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

now.

Chile en la economía del futuro / CCS



TERCER REPORTE

ESCENARIOS DE SUPERVIVENCIA Y RESILIENCIA

DESDE LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS

ECOMMERCECCS.CL

ESTUDIORACIMO.ORG

© 2020, Cámara de Comercio de Santiago / Estudio Racimo
Primera Edición Digital, agosto 2020, PDF.

Contenidos **GEORGE LEVER, YERKA YUKICH,
ANDRÉS ORTEGA, CONSUELO YÁVAR.**

Edición **CRISTÓBAL BLEY**

Diseño **ALEJANDRA AMENÁBAR**

Ilustraciones **@PABLOPONTICAS**

Este reporte se desarrolló gracias al apoyo, colaboración y financiamiento de Cámara de Comercio de Santiago. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin contar con la autorización previa, expresa y por escrito del autor/editor de este manual.