



Revista de Derecho Privado  
E-ISSN: 1909-7794  
[avega@uniandes.edu.co](mailto:avega@uniandes.edu.co)  
Universidad de Los Andes  
Colombia

Ossa Bocanegra, Camilo ErnEsto  
Economías colaborativas: regulación y competencia  
Revista de Derecho Privado, núm. 57, enero-junio, 2017, pp. 1-22  
Universidad de Los Andes  
Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360055996008>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org



## **ECONOMÍAS COLABORATIVAS: REGULACIÓN Y COMPETENCIA**

**CAMILO ERNESTO OSSA BOCALEGRA**

Artículo de reflexión

DOI: <http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.57.2017.06>

**Universidad de los Andes  
Facultad de Derecho  
Rev. derecho priv. No. 57  
enero - junio de 2017. e-ISSN 1909-7794**

## Economías colaborativas: regulación y competencia

### Resumen

¿Puede la tecnología transformar drásticamente los mercados? La respuesta parece obvia, sin embargo, el problema no basta con señalarlo, sino, hay que decirlo, hoy día lo estamos viviendo y, considero, padeciendo, tal vez por la forma como tradicionalmente vemos, en este caso, los mercados, la competencia y la regulación. El artículo adelantó una investigación centrada en entender de dónde surgen estas nuevas formas de asociación en la producción, distribución, prestación y consumo de bienes y servicios, así como su impacto en la economía y, como consecuencia, la respuesta regulatoria que debería adoptarse. Son nuevos modelos que para nada deben ser vistos bajo la óptica tradicional, por el contrario, requieren una renovación de los objetivos competenciales y regulatorios.

**Palabras clave:** economías colaborativas, derecho de la competencia, regulación económica, órdenes espontáneos.

## Sharing economy: regulation and competition

### Abstract

Can technology drastically transform markets? The answer seems obvious, however, the problem is not enough just to point this out, but, needless to say, today we are living and, I believe, suffering, perhaps because of the way traditionally see, in this case, markets, competition and regulation. Article is conducting an investigation focused on trying to understand where arise these new forms of partnership in the production, distribution, supply and consumption of goods and services, as well as its impact on the economy and, consequently, the regulatory response should be adopted. They are new models that nothing should be viewed under traditional optics, however, requires a renewal of competence and regulatory goals.

**Keywords:** sharing economy, competition law, economic regulation, spontaneous orders.

# Economías colaborativas: regulación y competencia\*

CAMILO ERNESTO OSSA BOCANEGRA<sup>1</sup>

## SUMARIO

Introducción – I. LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS: MODIFICACIÓN DE LOS MERCADOS Y LA RESPUESTA REGULATORIA – A. ¿Qué nos dice la quiebra de *Blockbuster* al respecto? – II. ORDEN ESPONTÁNEO – A. Definición – B. Orden espontáneo vs. orden planificado – C. Aplicaciones como Airbnb, Tapssi y Uber, son precisamente órdenes espontáneos – III. ECONOMÍAS COLABORATIVAS – IV. EL CASO CONCRETO: ANÁLISIS DE APLICACIONES COMO UBER Y TAPSSI – A. Ventajas de aplicaciones Uber o Tapssi en clave de “orden espontáneo” y “economías colaborativas” – V. CONCLUSIONES – Referencias.

---

\* Cómo citar este artículo: Ossa Bocanegra, C. E. (Junio, 2017). Economías colaborativas: regulación y competencia. *Revista de Derecho Privado*, (57). Universidad de los Andes (Colombia). <http://dx.doi.org/10.15425/redepriv.57.2017.06>

Artículo resultado de la investigación llevada a cabo en el periodo julio-diciembre de 2015, dentro de la línea de investigación Competencia y Consumo, del Departamento de Derecho Económico de la Universidad Externado de Colombia, teniendo como proyecto dentro de esta línea el derecho continental, financiado en el marco del convenio entre la Universidad Externado de Colombia y la Fundación por el Derecho Continental. Este artículo contó con la colaboración del profesor Daniel A. Monroy C.

1. Abogado de la Universidad Externado de Colombia, especialista en Derecho Público de la misma Universidad. Curso en Law and Economics en la Universidad de Harvard, Cambridge, Mass. Magíster en Análisis Económico del Derecho y las Políticas Públicas de la Universidad de Salamanca (España). Ganador, en dos ocasiones, de la Mención de Honor del Concurso Nacional de Derecho Económico José Ignacio de Márquez, como autor de los artículos: “Tratamiento de la colusión en la contratación pública: una visión del caso colombiano” y “Análisis Económico de las Sanciones Administrativas en el Derecho de la Competencia y el Consumo”. Investigador docente del Departamento de Derecho Económico de la Universidad Externado de Colombia, en temas de Análisis Económico del Derecho de la Competencia y la Regulación. Correo: camilo.ossa@uexternado.edu.co

## Introducción

Los procesos sociales, políticos y económicos están en constante evolución. Basta con mirar cómo las nuevas tecnologías tienen la capacidad de modificar drásticamente los mercados y la forma como tradicionalmente nos desenvolvemos en las relaciones cotidianas. También es una realidad que el Estado, en muchas ocasiones, no puede dar respuesta a las alteraciones en las que nos vemos inmersos los ciudadanos, bien porque no posee el mecanismo para hacerlo por ser situaciones muchas veces desconocidas o novedosas a las que no sabe cómo reaccionar, y cuando lo hace la respuesta es demasiado lejana en contraste con la alta velocidad a la que avanzan las transformaciones, o bien porque tradicionalmente han existido grupos de presión que se oponen al cambio, ocasionando respuestas equivocadas que mandan mensajes erróneos al conglomerado social.

Tal es el caso de las economías colaborativas, esto es, aquellas nuevas formas de asociación de individuos conectados entre sí, que crean, distribuyen y consumen bienes y servicios sin necesidad de intermediarios. Esta realidad es algo que golpea directamente la concepción tradicional de producción de bienes y la prestación de servicios, lo cual a su vez, en aquellos mercados sujetos a regulación, hace necesario cambiar la forma como vemos la regulación, porque estas economías colaborativas no encaudran en los esquemas tradicionales, lo que hace que siempre las veamos como transgresiones a la ley.

De ahí que se pueda plantear que la innovación tecnológica (caso aplicaciones Uber, Easytaxi y Tappsi), así como el diseño de políticas públicas generan tanto ganadores como perdedores. Pero la innovación tecnológica no se la puede detener, entonces, ¿cómo se pueden utilizar las desventajas a su favor y no pelear contra ellas?, ¿cuál debería ser la respuesta regulatoria para aquellos casos que, basados en esquemas de economía colaborativa, no se adecuen al marco regulatorio actual?

Para resolver estos interrogantes el presente artículo está dividido en tres partes, todas entrelazadas, para explicar mejor la problemática: i) la primera, relacionada con la aparición de nuevos mercados y la alteración que representan para los esquemas tradicionales de negocios; ii) la segunda aborda, desde la teoría, cómo las nuevas tecnologías responden a concepciones de órdenes espontáneos y economías colaborativas, de ahí la percepción de “caos” que acompaña a quienes no están en sintonía con estas transformaciones; iii) y en la tercera se hace un análisis concreto de algunas aplicaciones, sobre todo en lo relacionado con la gestión de la movilidad en las ciudades.

### I. LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS: MODIFICACIÓN DE LOS MERCADOS Y LA RESPUESTA REGULATORIA

Para nadie es un secreto que las nuevas tecnologías pueden modificar drásticamente los mercados. Basta dar un vistazo a ciertas ac-

tividades “tradicionales” que con el paso del tiempo y la introducción de nuevas herramientas tecnológicas han ido desapareciendo sin generar el caos que en su momento prometían producir; pero no es que no fueran necesarias, simplemente fueron remplazadas por otras más eficientes en el desempeño. Casos para exemplificarlo hay muchos en la historia, v. gr., las operadoras telefónicas humanas ya no existen, ni los faroleros en las ciudades. Así mismo, muchos negocios se han venido terminando, como las tiendas de música, los relojeros, incluso las editoriales. Y todos estos mercados desaparecen porque la tecnología ha permitido mejores resultados con la utilización de menos recursos.

Dicho en otras palabras, las nuevas tecnologías permiten aplicar principios de eficiencia a los mercados en los cuales se suele transformar la manera como concebimos la utilización de los recursos y, en definitiva, la forma por medio de la cual producimos bienes y servicios y los colocamos a disposición del consumidor. Así, por ejemplo, si utilizamos la definición de eficiencia de Pareto, con base en la cual una asignación es eficiente cuando “una persona mejora sin que nadie más empeore” (Perloff, 2004, p. 346), podemos llegar a asegurar que dicha forma de asignación permite no solo mejorar la situación de aquellos individuos que se

consideran demandantes de un bien o servicio, sino también la de las personas que ponen en circulación dichos bienes o servicios.

Ahora bien, frente a los mercados es importante aclarar dos puntos:

- i. El primero de ellos en relación con las razones por las cuales existe la necesidad de una intervención en estos por parte del Estado, lo que sugiere la necesidad de tener en cuenta que cuando el Estado interviene lo hace, bien porque el mercado es ineficiente (Stiglitz, 2000, p. 91), o bien por problemas de equidad.
- ii. En segundo lugar tenemos la intervención del Estado en la economía por problemas de eficiencia (Ossa Bocanegra, 2015, p. 104), bajo el argumento que el Estado no es un fin en sí mismo, y por tanto necesariamente tiene que buscársele una función que justifique su existencia, como cuando este funciona y aporta autoridad a la sociedad,<sup>2</sup> cosa que no tiene el mercado. Por consiguiente, los ciudadanos pueden negociar dado que hay conflictos que se solucionan mediante la negociación o mejor el mercado los puede resolver, pero hay otros en que esta no es suficiente y se requiere la autoridad, o mejor, el Estado.

---

2. Para Montaña-Plata “la función administrativa es aquella actividad que se desarrolla a través del ejercicio legítimo de autoridad, que no es otro que la esencia de poder político que le es propia a las administraciones públicas por cuanto fracción orgánica del estado. De esta manera, una administración pública debidamente constituida puede actuar de dos formas: imponiendo su voluntad frente a otros sujetos de derecho (en cumplimiento y realización de lo establecido en el ordenamiento jurídico), es decir, ejerciendo autoridad o a través de simples actuaciones que no implican ejercicio de autoridad; la primera forma se llama función administrativa, la segunda servicio público” (2010, p. 107).

Lo anterior lleva a pensar en la idea según la cual cada vez que se hacía necesaria la intervención del Estado era porque los individuos no tenían los recursos suficientes para solucionar el problema, lo cual se debía, entre otras cosas, a los altos costos de transacción en la negociación o al poder de mercado ejercido por uno de los participantes en este.

Sin embargo, con el desarrollo e implementación de negocios basados en las economías colaborativas, uno de esos grandes obstáculos, los costos de transacción, tienden a desaparecer, entre otras cosas porque las economías colaborativas tienen como finalidad eliminar dichos costos en la negociación. Con esto podemos suponer que, hoy en día, el verdadero problema no es la aparición de estas “nuevas” formas de negocio, sino la manera como reaccionamos a este tipo de economías y, en últimas, a como vemos la regulación.

A medida que este tipo de economías van apareciendo y van alterando el mercado se hace necesario “responder” —entendiendo responder también como no hacer nada, desde la óptica de la teoría general de la regulación— a estos cambios, señalando que para lograrlo es necesario también un cambio en la forma como vemos la regulación.

Tradicionalmente hemos estado acostumbrados a regular personas, teniendo que necesariamente regular servicios. Así, por ejemplo, la respuesta regulatoria tradicional siempre

ha estado enfocada en la existencia de una relación entre tres ámbitos: i) el jurídico, ii) el político y iii) el económico, tres aspectos siempre presentes en cualquier regulación. La regulación económica es una forma de interés del sector público, que influye en las actividades del sector privado. Por ejemplo, en una democracia es fundamental el derecho a la propiedad y el libre mercado, a la libertad de empresa, etc. —distinto a lo que podría suceder en un Estado socialista—, y aún dentro de una sociedad de capital, juegan un papel importante en la economía los aspectos de intervencionismo, la planificación, entre otros, que desde el punto de vista político tienen repercusiones frente a ideologías neoliberales o intervencionistas.

De lo anterior surge un interrogante: ¿Cuál es la relación entre lo jurídico y la regulación económica?, pues bien, no es otra más que la capacidad normativa del Estado —concepto formal—, con lo cual se van a resolver conflictos que pueden surgir entre los intereses públicos y privados (Velilla, 1997).

Dicho lo anterior, desde el punto de vista económico son necesarios dos conceptos íntimamente ligados en cuanto a la concepción y estructura funcional de los mercados basados en economías colaborativas: i) en primer lugar, los teoremas fundamentales de la economía del bienestar, y ii) el teorema de Coase, como pilares fundamentales de las ventajas que representan estos modelos frente al mercado y los consumidores.

## i. Teoremas fundamentales de la economía del bienestar

Como lo señala Stiglitz:

Dos de los resultados más importantes de la economía del bienestar describen la relación entre los mercados competitivos y la eficiencia en el sentido de Pareto. Estos resultados se denominan teoremas fundamentales de la economía del bienestar. El primero nos dice que si la economía es competitiva (y satisface algunas otras condiciones), es eficiente en el sentido de Pareto. (2000, p. 72).

Para Cuevas, el paradigma de Pareto:

Descansa, sobre la tesis de que el máximo bienestar social puede ser definido sin concederle consideración alguna a la distribución del ingreso y la riqueza. En esta forma, el óptimo social se alcanzaría cuando cada individuo hace el mejor uso posible de la dotación de recursos que le ha correspondido, sin importar cuan inequitativa o injusta esta pueda haber sido. (2007, p. 239).

El segundo teorema plantea la pregunta contraria. Hay muchas distribuciones en el sentido de Pareto. Transfiriendo riqueza de una persona a otra, se mejora el bienestar de la segunda y se empeora el de la primera. Tras redistribuir la riqueza, si se permite que actúen libremente las fuerzas de la competencia, se obtiene una

asignación de los recursos eficiente en el sentido de Pareto (Stiglitz, 2000, p. 72).

## ii. Teorema de Coase

En la medida que los costos de transacción sean bajos o inexistentes, y que los derechos de propiedad establecidos en los fallos judiciales no permitan una solución económica eficiente, se producirá una reasignación de estos derechos hacia aquellos que los valoran más, aunque las Cortes fallen en contra de estos (Coase, 1992, p. 82).

Ahora bien, ¿existe una variable considerable a los teoremas fundamentales de la economía del bienestar? Indudablemente hay que señalar que sí, bajo el entendido que aquello que hoy llamamos economías colaborativas combinan una mezcla de eficiencia y reducción de costos de transacción, bajo un sistema de mercado que opera sobre redes descentralizadas de agentes, conectados entre sí, que crean, distribuyen y consumen bienes y servicios, sin la utilización de intermediarios (costos de transacción), lo que la hace particularmente eficiente en la medida que elimina costos de intermediación, volviéndose potencialmente competitiva en pro del mismo mercado.

### **A. ¿Qué nos dice la quiebra de Blockbuster al respecto?**

Recordemos que Blockbuster fue la cadena más grande de servicios de alquiler de videojuegos y películas en el mundo, con sede

en Estados Unidos. Inicialmente alquilaban a través de tiendas, posteriormente por correo, y finalmente mediante la tecnología de streaming. En el año 2010-2011 Blockbuster se declaró en bancarrota y cerró todos sus locales de alquiler de películas en todo el mundo. La marca fue comprada por Dish Network, una empresa de distribución de contenidos multimedia por internet.

La razón principal de la quiebra de Blockbuster estuvo relacionada, en países ricos, con la aparición de negocios como Red Box o Netflix, y en países pobres, además, con la piratería de contenidos. Sin embargo, en ningún momento a alguien se le ocurrió prohibir que Netflix siguiera con su negocio o reclamar que estaba incumpliendo la regulación de libre competencia. Los competidores de Netflix —suponiendo que los operadores de televisión por cable lo fueran de manera directa— insisten en señalar que al no estar regulados operan de manera ilegal y en consecuencia están ocasionando un competencia desleal, sin embargo, dicha competencia desleal no existe, básicamente porque los segmentos de mercado que atiende cada uno de ellos es diferente, sumado a que el supuesto problema no lo genera la competencia en el mercado, sino la regulación previa de uno de ellos, el operador de televisión por cable.

Al margen de los beneficios que pueden traer los cambios tecnológicos para los consumidores, estos cambios, como ya se mencionó, normalmente perjudican a alguien que, por tanto, se opone a ellos.

Seguramente cuando los comutadores electrónicos o las empresas de energía eléctrica lograron automatizar lo que hacían los operadores telefónicos humanos o los responsables de encender y apagar los faroles, estos protestaron por la pérdida de su trabajo y pescionaron a los gobernantes para que los protegieran.

Esto mismo ocurre, por ejemplo, en el terreno de las aplicaciones para el servicio de transporte. En el caso de Uber, la oposición alrededor del mundo tienden a hacerla las empresas regulares de taxis que ven en esta una amenaza, un competidor desleal, en el sentido que participa en el mercado sin cumplir la regulación que suele aplicárseles a los taxis regulares.

En New York, por ejemplo, los taxistas se han opuesto porque los autos de Uber no tienen que sacar la “placa” (*taxi medallion*) para poder prestar el servicio, requisito que hoy día les cuesta entre 700.000 y un millón de dólares por auto (Reverter, 2011).

La limitación al número de taxis tiene importantes efectos en todas las ciudades del mundo. Algunas ciudades regulan el número de taxis con mucha más severidad que otras. En San Francisco el número de taxis legales es la décima parte de los que existen en Washington, a pesar de que Washington tiene una población menor no limita el número de taxis. El número de habitantes por taxi asciende a 757 en Detroit, 748 en San Francisco, 538 en Dallas, 533 en Baltimore, 350 en

Boston, 301 en Nueva Orleans y 203 en Honolulu.

(...)

Un estudio de 1984 del Departamento de Transporte estadounidense estimó que el coste adicional anual para los consumidores, provocado por las restricciones del número de taxis en todo Estados Unidos, asciende a casi 800 millones de dólares. La pérdida total del excedente del consumidor es, sin embargo, superior a los 800 millones de dólares, porque esta cantidad no incluye el tiempo perdido esperando a un taxi y otras incomodidades por la falta de taxis. (Perloff, 2004, pp. 296-297).

Sin embargo, en el caso de Bogotá donde los cupos están entre 80 y 100 millones de pesos, o en el de los “taxi medallions” en New York, son “falsas” situaciones de escasez, pues son autorizaciones otorgadas por el Estado que, al congelarse, van incrementando su precio artificialmente, lo que necesariamente impacta la tarifa al usuario final, o por lo menos, en los casos en los que la tarifa está regulada, impacta de manera directa los costos de prestación del servicio.

Algunos se oponen a la llegada de Uber con el argumento que al no ser un servicio regulado afecta negativamente a los usuarios finales, pero este razonamiento es —en el caso de Bogotá— falso. Veámoslo de la siguiente manera: es evidente que existe escasez de taxis regulares, particularmente en horas pico, luego al menos en esos espacios de tiempo Uber no les

está quitando usuarios a los taxis regulares, dado que es demanda que en todo caso no iban a satisfacer.

Esto ratifica la necesidad de que el gobierno cree más cupos de taxis para poder satisfacer la demanda. Sin embargo, los mayores opositores de la creación de más cupos son los taxistas actuales, quienes alegan que ellos pagaron precios altos por esos cupos y si se crearan más tenderían a bajar el precio. Por lo tanto, si los precios de los cupos se mantienen altos, la única opción con la que cuentan los taxistas es trasladar los precios de estos cupos a las tarifas que se cobran a los usuarios.

Uber está diseñado para que los vehículos solo puedan ser tomados a través de la aplicación, no en la calle como sí se puede con los taxis regulares. Esto supone que antes de tomar un Uber el usuario conoce información ex-ante del vehículo, su conductor y la tarifa que le van a aplicar. Esto último no sucede con los taxis regulares, salvo aquellos que funcionan bajo modelos de economías colaborativas como es el caso de las aplicaciones EasyTaxi y Tappsi. El hecho que los pasajeros no tengan información ex-ante del taxista que les va a prestar el servicio perjudica al usuario.

Llama la atención que la mayoría de taxis en Bogotá (Hyundai I10 y Chevrolet Spark) son vehículos que no pasaron las pruebas de seguridad del programa de evaluación de vehículos nuevos (New Car Assessment Programme –NCAP), es decir, son vehículos particularmente baratos e inseguros. De manera que la política

pública en esta materia no ha sido dirigida a que los pasajeros se movilicen en vehículos seguros. Argumento que debería comenzar a desecharse por quienes pregona seguridad en el modelo regulatorio actual de este servicio.

## II. ORDEN ESPONTÁNEO

### A. Definición

Para Hayek, “es claro que toda sociedad debe disponer de cierto tipo de orden, y que con frecuencia ese orden existirá sin que haya sido deliberadamente creado” (2006, p. 58), de ahí que para partir de la construcción de lo que Hayek llama orden espontáneo, deba primero establecerse a qué se hace referencia con el término *orden*:

Por orden entendemos una situación en la que una multiplicidad de elementos de diverso género se hallan en tal relación unos con otros, que del conocimiento de alguna parte temporal o espacial del conjunto podemos aprender a formarnos expectativas sobre otras partes del mismo conjunto, o, por lo menos, expectativas con una buena posibilidad de resultar acertadas. (Hayek, 2006, p. 58).

Continúa el autor señalando que aquel orden “construido, o exógeno” como también lo llama, puede describirse como una construcción, un orden artificial o, especialmente cuando se trata de un orden social dirigido, como una organización; tal es el caso de los órdenes plani-

ficados. Situación contraria la representan los órdenes espontáneos, esto es, aquellos que se forman por la evolución, que se autogeneran, también llamados exógenos, los cuales se definen como un

proceso social natural, espontáneo, en el que interactúan una cantidad indeterminada de sujetos, cada uno con sus propios intereses particulares, y en el que se coordinan mutuamente de forma descentralizada pero sin perseguir tal coordinación, y sin siquiera conocerse previamente. (Hayek, 1996, p. 193).

En los órdenes espontáneos, según Hayek:

Los esfuerzos de dichos individuos están coordinados por el ejercicio de una iniciativa individual y esta auto coordinación justifica la libertad en el campo público. Es decir, que las acciones de tales individuos son libres porque no están determinadas por ningún mandato específico, proceda este de un superior o de una autoridad pública. La compulsión a que estos individuos están sujetos es impersonal y general. (1996, p. 193).

En ocasiones se piensa que cuando la gente no está explícitamente de acuerdo entre sí, o si no hay un agente planificador que organice a los individuos, el resultado es el caos, pero lo cierto es que normalmente pasa lo contrario. Así, cuando vamos al supermercado siempre encontramos lo que estamos buscando, no porque un planificador lo quiso así, sino por-

que pareciera más bien que previamente nos hubiésemos puesto de acuerdo sobre qué es lo que queremos encontrar. Ello porque la interacción a nivel micro entre agentes da forma a lo que sucede a nivel macro, tal como si todo el sistema estuviese coordinado desde un punto central.

Una particularidad de los órdenes espontáneos es que son imposibles de controlar y de predecir hasta que ya son evidentes, v. gr., que un género musical se ponga de moda es algo impredecible, y una vez de moda no se puede “derogar” desde un agente centralizado.

Ahora, si se observan exógenamente, los órdenes espontáneos parecen sistemas planificados. Por ejemplo, la configuración de las ciudades suele tener ciertas regularidades que parecieran planificadas, v. gr., donde se concentra el comercio, el trazado de las calles, el sector de los bares, los sectores más residenciales, pero en la mayoría de los casos estas configuraciones son resultado de interacciones a nivel micro que en el agregado dan forma a la ciudad.

Para Hayek es precisamente el orden espontáneo el que nos permite el aprovechamiento del conocimiento que individualmente no poseemos, porque cada uno, al utilizar su particular conocimiento, ayuda a otros individuos desconocidos.

Es el juego de la “catalaxia”, uno de los atributos propios de un orden espontáneo que permite un sistema de mercado

libre y que ofrece una gran cantidad de beneficios a sus miembros. Hayek usa el término “catalàctica” derivándolo del vocablo griego *katałattein* o *katałassein*, que significa no solo intercambiar sino también admitir en comunidad e incluso —y en este sentido lo usa preferentemente— “hacerse amigo del enemigo”.

Se trata de un juego en su definición más estricta, ya que gana el que ha tenido más suerte, no necesariamente quien mejor se sabía las reglas. Por otro lado, el esfuerzo que cada uno de los participantes hace se traduce en un conjunto de situaciones que facilitarían la satisfacción de sus necesidades, pero que solo llegan a su conocimiento indirectamente a través de su reflejo en los precios de factores de producción. (Molero Hernández, 2012, p. 83).

### B. Orden espontáneo vs. orden planificado

En casos como el de Blockbuster y el surgimiento de nuevos mercados como Netflix, o en materia de transporte aplicaciones como Uber, Tappsi o Airbnb, es claro que no son la consecuencia del orden planificado de un gobernante o algún centro de control en específico, sino que obedecen a un orden espontáneo de los mismos individuos que buscan, en este caso a través de las nuevas aplicaciones, solución a los problemas que los aquejan en el día a día, sin la intervención de ningún orden planificador ni mucho menos de un policymaker o lawmaker.

Otro ejemplo es el lenguaje, el cual puede ilustrar en mejor detalle el fracaso de los órdenes planificados y el éxito de los órdenes espontáneos. Fuera del mandarín, los idiomas más hablados en el mundo son el español, el inglés y el árabe, sin embargo, en el caso específico del español, las múltiples conjugaciones son un problema para cualquiera cuya lengua materna no sea el español o una lengua románica. El caso del árabe, el cuarto más hablado del mundo —220 millones de personas— es más dicente: es un idioma que tiene su propia escritura, caracteres únicos, y algunas letras cambian de sonido dependiendo de en qué parte de la palabra están; además tiene tres niveles de singular, dual y plural.

Pero las lenguas en general no fueron planificadas, por el contrario, fueron tomando forma con el tiempo de acuerdo a las microinteracciones horizontales entre millones de hablantes. Lo que hace la Real Academia Española (RAE) de la Lengua no es planificar el idioma español, dado que como dicen sus autoridades, no es vinculante. La mayoría de las personas no hablan como dice la RAE que hay que hacerlo, y a nivel micro utilizan muchas palabras que por no ser reconocidas por la RAE no significa que no puedan comunicar.

Por el contrario, el esperanto es un típico ejemplo de un orden planificado. Fue diseñado por el polaco Ludwik Lejzer Zamenhof a finales del siglo XIX, con la pretensión que fuese el lenguaje universal, haciéndolo muy fácil de aprender y de hablar. De hecho, se dice que es diez veces más fácil de hablar que el inglés, pero ha

sido un fracaso. Pese a que tenía teóricamente todo para imponerse, virtualmente nadie lo habla hoy. Esto ocurre simplemente porque el lenguaje no se puede imponer ni planificar, el lenguaje es lo que es porque a nivel micro las personas interactúan entre sí.

Pese a lo complicado que es aprender idiomas no planificados, cada vez son más quienes hablan el mandarín, incluso por fuera de China, mientras el inglés parece posicionarse como el idioma universal; uno y otro son órdenes espontáneos.

Los órdenes espontáneos, como el mercado o los lenguajes, básicamente lo que hacen es comunicar información. Así, cada individuo tiene un fragmento de información de todo el sistema. Por ejemplo, un tostador está hecho de miles de elementos: plástico, cobre, hierro, caucho; ninguno de los productores de sus componentes sabe cómo hacerlo, y el que lo fabrica no tiene idea de dónde viene el hierro, tampoco de quién necesita el tostador, sin embargo, el hierro llega a las manos del fabricante y el tostador llega a manos del consumidor, como si todos los que hacen parte de la complicada red de producción se hubieran puesto de acuerdo ex-ante.

Conforme suben los precios de los productos, ello da información acerca de la mayor demanda o menor oferta de estos. De esta forma, un computador puede incrementar su precio como consecuencia de la disminución en la oferta de alguno de los minerales utilizados en su fabricación y el consumidor no tener idea de

porqué subió el precio, y tampoco tiene sentido que lo sepa, pero al modificar su comportamiento (reducir la demanda) envía información al sistema para que este se corrija, v. gr., se cambie el mineral. Es importante aclarar que ningún agente planificador puede hacer esto de manera tan precisa y sin incurrir en costos.

### **C. Aplicaciones como Airbnb, Tapssi o Uber son, precisamente, órdenes espontáneos**

Tomando la definición de orden espontáneo, veamos cómo funciona en el caso de Airbnb. Se trata de una plataforma en la que interactúan miles de personas de forma descentralizada, cada una con sus propios intereses individuales: unas quieren ofrecer habitaciones, otras alquilarlas; unas las ofertan en Cartagena, otras en Nueva Delhi; ninguna de las partes se conoce previamente, ni siquiera los creadores, y quienes mantienen su plataforma tecnológica planearon que hoy en día Airbnb fuera lo que es.

De ahí el nuevo desafío del gobierno, consistente en cambiar la forma como ve la regulación. Hoy día no podemos esperar que los esquemas tradicionales de regulación den respuestas tales como prohibir Airbnb o Uber, sin considerar que vendrían otras como Guesthouse o Mi Águila, por ejemplo, a reemplazarlas.

Tenemos que dejar de ver la regulación como prohibición de personas, naturales o jurídicas, ni mucho menos servicios, aun cuando es más fácil hoy en día controlar servicios que perso-

nas. La regulación debe pasar de sancionar con prohibiciones, represiones o castigos, en muchos casos pecuniarios, a sanciones meramente reputacionales o sociales, en busca de incentivos para que el prestador del servicio o productor del bien se porte bien. Veámoslo de la siguiente forma: i) pagar indemnizaciones y sanciones es costoso, pero ii) prevenir accidentes o invertir en calidad también lo es, de lo cual podemos distinguir dos tipos de empresarios: el malo (i) y el bueno (ii). Así, i) el empresario malo gasta más en pago de condenas, por ejemplo, crea más provisiones contables o contrata más seguros; mientras que ii) el empresario bueno gasta más en prevención, por ejemplo, aumenta la calidad de sus productos o mejora las prácticas de manufactura, o se esmera más en prestar un mejor servicio con el objetivo que sus clientes o los consumidores en general tengan incentivos para seguirlo contratando.

Los mercados basados en economías colaborativas responden a través de incentivos, por ende un sistema sancionatorio basado en calificaciones reputacionales genera mayores incentivos al prestador del servicio para portarse bien. Solo por dar un ejemplo: revisemos el Decreto 172 del año 2001 “Por el cual se reglamenta el Servicio Público de Transporte Terrestre Automotor Individual de Pasajeros en Vehículos Taxi”, que en el artículo 6º señala lo siguiente:

El Transporte Público Terrestre Automotor Individual de Pasajeros en vehículos taxi es aquel que se presta bajo la respon-

sabilidad de una empresa de transporte legalmente constituida y debidamente habilitada en esta modalidad, en forma individual, sin sujeción a rutas ni horarios, donde el usuario fija el lugar o sitio de destino. El recorrido será establecido libremente por las partes contratantes.

De la lectura del artículo señalado entendemos que para poder prestar el servicio público de taxi es necesario que el vehículo pertenezca a una empresa de transporte legalmente constituida. Para el año 2001 —época de la expedición del decreto— este requisito era totalmente válido, dado que para el Estado era mucho más fácil vigilar a las empresas de transporte que vigilar a todos los taxistas del país, por ende era la empresa la encargada de vigilar la correcta prestación del servicio y reportar al Estado, sin embargo hay que señalar dos aspectos:

- i. Hoy en día, cuando hacemos uso del servicio de taxi, no nos fijamos en la empresa a la cual está vinculado el taxista, no porque no nos importe, sino porque a través de aplicaciones como Tappsi o EasyTaxi conocemos la información necesaria: el nombre del conductor, el teléfono, la placa del vehículo en el que nos vamos a movilizar e incluso la reputación del conductor como prestador del servicio. La información de la empresa es irrelevante porque no es útil y tenerla en nada va a incidir en qué tan seguros o inseguros nos sentimos al tomar el servicio.
- ii. Aun cuando la filosofía que inspiró esa parte del artículo 6° era que la empresa pudie-

ra sancionar al taxista que se portaba mal esto no funcionó, muy a pesar de las sanciones que podía aplicar, porque estas no eran disuasorias para el taxista. De hecho, los taxistas —por lo menos en Bogotá— se empezaron a portar mejor con la entrada de Uber, dado que al existir una alternativa de movilidad que en algo rompía el viejo monopolio vieron la necesidad de cambiar el comportamiento, a fin de que el consumidor no se trasladara de prestador del servicio.

Lo anterior es un claro ejemplo de lo anquilosada que puede resultar actualmente una regulación. Como conclusión se puede señalar que aplicaciones como Tappsi o EasyTaxi suplen el esquema diseñado con las empresas de transporte legalmente constituidas y habilitadas, tal y como lo señala el Ministerio de Transporte en el decreto mencionado, pudiendo eliminar dicho costo para el taxista y trasladarlo al usuario final. Tengamos en cuenta que estas aplicaciones hacen lo mismo que las empresas de transporte señaladas en el decreto, y a un menor costo.

Como sucede con los lenguajes, los cambios que traen aplicaciones como Airbnb, Tappsi o Uber no se pueden detener. Es por ello que aunque Airbnb podría funcionar, teóricamente, como un orden planificado, lo cual significaría que un planeador decidiera la oferta de habitaciones —¿cuántas en Nueva Delhi? ¿cuántas en Cartagena?—, los precios de cada habitación en cada temporada del año, las diferentes calidades de habitaciones, la habitación asignada a cada huésped y acertara en hacer

coincidir las preferencias de cada viajero con la habitación reservada, esto además de casi imposible generaría un costo innecesario, frente a los mejores resultados de hacerlo mediante un orden espontáneo y a un costo extraordinariamente bajo.

Uber o Tappsi también podrían funcionar teóricamente como órdenes planificados (de hecho, el otorgamiento de cupos en Bogotá o el “taxi medallions” en Nueva York son una forma de planificación del transporte), pero para ello se requeriría que el planificador conociera la forma como está distribuida la demanda de taxis, la manera como esta demanda se mueve en todos los horarios y en todos los días, para poder asignar cada uno de los taxis existentes a donde haya mayor cantidad de demanda y viceversa.

Esta es una forma de utilizar las aplicaciones para realizar políticas públicas, facilitando la coordinación de los individuos a nivel micro y abriendo el espacio para el surgimiento de órdenes espontáneos. Las aplicaciones móviles, que funcionan como órdenes espontáneos y economías colaborativas, lo que hacen es ordenar, capturar, concentrar información que inicialmente está oculta y descentralizada. Si funcionaran de forma planificada sería imposible que lograran un resultado igual, o al menos sería extremadamente costoso e ineficiente.

### III. ECONOMÍAS COLABORATIVAS

Las economías colaborativas o consumo colaborativo es un sistema de mercado construido

sobre redes descentralizadas de personas y empresas (agentes) conectadas entre sí, que crean, distribuyen y consumen bienes y servicios sin la utilización de intermediarios, lo que las hace particularmente eficientes en la medida que eliminan cargos-precios de intermediación, como puede ser un banco, un supermercado, una empresa de transporte, una agencia de viajes, etc.

En la economía colaborativa o consumo colaborativo, según Botsman & Roo (2010),

se reúnen todas las necesidades de los consumidores como el viejo modelo de consumo masivo, pero aquí se ayudan a solucionar algunos de nuestros más preocupantes, sobre todo en cuestiones económicas y ambientales. Por ejemplo en materia ambiental, si bien es complejo auditar y proyectar todo el impacto ambiental, el consumo colaborativo reduce el número de nuevos productos y las materias primas consumidas, creando consumidores que piensan diferente. (p. 403).

La colaboración, en el centro de consumo colaborativo, puede ser local y cara a cara, o también puede ser a través del internet para conectar, combinar, formar grupos, y en definitiva, encontrar algo o alguien para crear con muchas personas, productos o servicios en igual número de interacciones. En pocas palabras, la gente está compartiendo de nuevo con su comunidad, ya sea en una oficina, en un

edificio de apartamentos, en una escuela, o en una red social como Facebook. Sin embargo, el intercambio y la colaboración están sucediendo en maneras y en una escala nunca antes posible, la creación de una cultura y de la economía de lo que es mío es tuyo. (p. 19). Traducción libre.

Dicho de otra manera, las economías colaborativas vienen acompañadas de un cambio en la mentalidad de la actual generación, en la que hemos pasado de la visión de “esto es mío” a la de “esto es nuestro”, lo que lleva particularmente a reducir los costos de transacción y a hacer más eficiente la producción de un bien o la prestación de un servicio, generando incentivos a la mutua colaboración bajo el entendido del beneficio o excedente cooperativo.

Así, en la economía colaborativa, los agentes suelen actuar simultáneamente como unidades de consumo y producción muy pequeñas. Por ejemplo, en Airbnb, los arrendadores no suelen ser “empresarios” sino que encuadran mejor en la categoría de consumidores, que solo ocasionalmente podrían arrendar una habitación. En el caso de aplicaciones como Tripda, se trata de personas que viajan de una ciudad a otra, con puestos desocupados, que comparten con otras personas a cambio de compartir también gastos de viaje, peajes, combustible o una tarifa previamente acordada.

Un elemento esencial a tener en cuenta es que la economía colaborativa es muy difícil de llevar a cabo sin una red como internet, pues re-

quiere que estén conectados simultáneamente muchos agentes (compradores y vendedores), dado que entre más agentes se conecten a la red, el sistema es más eficiente, pues aumentan las posibilidades de que un consumidor encuentre el bien o servicio que está buscando, así como también aumenta la posibilidad de que un productor encuentre a alguien a quien venderle.

A continuación, algunos ejemplos de economías colaborativas que parecen “violar regulaciones”:



- a) **Tripda:** es un sistema en el cual los viajeros pueden compartir su vehículo para viajes o trayectos largos. Los dueños de los vehículos ofertan “cupos” en sus autos a cambio de un precio.
- Hoy en día en Tripda se pueden conseguir viajes entre el centro de Bogotá y ciudades cercanas (Chía, Zipaquirá, La Calera) con precios que van de los \$2000 a los \$5000 en promedio.
  - Este servicio lo prestan normalmente empresas de transporte público intermunicipal, luego lo que hacen los usuarios de Tripda (conductores y pasajeros) es acudir a un transporte irregular, más no

- illegal, dado que en definitiva lo que hacen es satisfacer necesidades mutuas.
- b) **Micarga.com, Rutear.com y Orangutrans:** son un sistema en el cual personas que necesitan llevar una carga de una ciudad a otra pueden acordar directamente con un viajero que se la lleve, a cambio de un precio que las partes mismas fijan.
- c) **Lyft:** se ofrece como una plataforma para facilitar el “ride-sharing” pero en realidad es un competidor de Uber; la plataforma incluye tarifas, posibilidad de pagos por tarjeta de crédito, información ex-ante del conductor que va atender el servicio, etc. La diferencia con Uber es que Lyft se dirige a sectores más “económicos”, por lo que los vehículos son más corrientes que los que suele utilizar Uber en su línea UberBlack.
- d) **Wheels:** (Wheels Externado, Wheels Unianandes): es un grupo de Facebook en el que se comparten vehículos privados al interior de la ciudad para ir o salir normalmente de universidades.
- e) **Afluenta y Wayni:** son plataformas en que personas que necesitan liquidez y quienes desean invertir se ponen en contacto, eliminando la necesidad de utilizar a un banco (intermediario).

Las economías colaborativas (al igual que los órdenes espontáneos) no surgen de forma planificada, y tampoco requieren regulación. La

manera en que los buenos y malos productores se distinguen entre sí, es a través de mecanismos reputacionales, por esa razón en los ejemplos anteriores se hizo referencia a casos que parecieran violar las regulaciones, parecieran en el sentido que, como tradicionalmente vemos la regulación, tenderíamos a señalar que esas actividades son ilegales, sin embargo, el “problema” de las economías colaborativas es que no tienen regulación, y no la tienen justamente porque no la necesitan, por lo menos no en la forma como tradicionalmente la vemos.

#### IV. UN CASO CONCRETO: ANÁLISIS DE APLICACIONES COMO UBER Y TAPSSI

Aplicaciones como Uber, Tappsi y Airbnb no pueden entenderse como “empresas” en el sentido clásico. Es decir no son personas —jurídicas ni naturales— ni siquiera son unidades de producción con jerarquías internas (un presidente, subgerentes y empleados, que se organizan entre sí para producir algo), de manera que la aplicación del derecho necesariamente debe cambiar, pues no se puede, o por lo menos es muy difícil y extremadamente costoso, aplicar regulación, sancionar o perseguir a un software.

En estricto sensu, los que violan las normas son los prestadores del servicio, no la aplicación en sí misma.<sup>3</sup> Sobre este particular tene-

3. Aquí hay que señalar que se equivocó la Superintendencia de Puertos y Transporte de Colombia en la Resolución 7838 de 2 de marzo de 2016, al determinar que Uber había violado las normas sobre el transporte público especial e individual de pasajeros, por cuanto Uber no es el prestador directo del servicio; si llegara a ser cierto que hay una violación a estas normas, algo que no es muy claro, esta la cometen los prestadores directos del servicio, que en este caso no es Uber, sino los conductores de los vehículos —Uber es tan solo un intermediario— por ende, lo que debió hacer la Superintendencia en este caso, fue individualizar a cada uno de los prestadores del servicio, según ellos irregular, y proceder a sancionarlos.

mos un antecedente cercano: en Perú, a finales del año 2015 el INDECOPI, al resolver un caso sobre una presunta competencia desleal entre EasyTaxi y los taxis regulares, señaló que no es posible predicar una competencia desleal entre aquel y estos, dado que la aplicación no es un competidor de los taxis regulares en tanto y cuanto la función de EasyTaxi es servir de intermediario y acercar el taxi al usuario final, destacando que quien efectivamente presta el servicio es el taxi mas no la aplicación (Indecopi, R. 099/2015).

En ese mismo sentido se debe destacar que quienes realizan “competencia desleal”, si la llegare a haber, con los taxistas regulares es el conductor de Uber o de Lyft, mas no el creador del software para que Uber y los pasajeros se pongan en contacto.

Aquí es importante hacer un análisis adicional y responder el siguiente interrogante: ¿Cómo debe actuar el derecho de la competencia frente a la aparición de las “nuevas formas de mercado”?

Esta es una pregunta que hoy día debe rondar la forma de pensar y concebir el derecho de la competencia, sobre todo porque como se viene señalando, uno de los mayores argumentos en contra de estas nuevas formas de mercado es la violación a las normas de competencia.

El derecho de la competencia es una de las áreas del derecho donde más influencia tiene —o por lo menos debería tener— el análisis económico del derecho, porque en muchas ocasiones, cuando alzamos la mirada al componente jurídico del derecho de la competencia, entendido este como las normas jurídicas que regulan esta situación ex-post y su posterior aplicación por parte de las autoridades encargadas de hacerlo, queda la sensación que no es tan así.

Lo anterior es importante porque no podemos dejar de lado los aportes que en mayor medida, o por lo menos de manera diferente, ha hecho al derecho de la competencia la Escuela Clásica o de Chicago. Sin lugar a dudas uno de los mayores aportes del AED al derecho de la competencia está dado por los postulados de la Escuela Clásica —Chicago—, donde, desde el punto vista económico, se estudia el derecho —componente jurídico— con metodología de teoría económica, en la cual el efecto deseado es la eficiencia, y lo es porque en contraposición hay comportamientos ineficientes. Desafortunadamente, esos comportamientos ineficientes no solo se dan por los receptores de la norma, sino también por el encargado de diseñarla —en el caso de la regulación— y de aplicarla —basta nada más con revisar la Resolución 7838 de 2016 expedida por la Superintendencia de Puertos y Transporte, ya mencionada para reforzar la hipótesis del presente estudio.<sup>4</sup>

---

4. Es importante señalar que son dos visiones, ex-ante y ex-post, íntimamente ligadas por los efectos en el comportamiento de los agentes económicos, sobre todo desde el punto de vista de la racionalidad del individuo. Se han visto casos en los cuales ha sido la regulación ex-ante la generadora de la afectación a la libre competencia, porque son esas normas expedidas bajo los supuestos de generar eficiencia las que, en definitiva, propician comportamientos que dentro del actuar del empresario son racionales.

Así, dicho lo anterior, se debe destacar que como orden espontáneo estas aplicaciones son simples plataformas de software en las que un grupo numeroso de agentes interactúan entre sí de manera horizontal (sin jerarquías), de abajo hacia arriba, con la posibilidad de contactarse entre ellos y transmitir información a través de la red en tiempo real. Es por esto que tales plataformas pueden llegar a ser incluso más eficientes que cualquier empresa, pueden lograr resultados de economías de escala sin que haya, en algunos casos, una empresa como tal e incluso pueden llegar a ser autosuficientes.

En el caso, por ejemplo, de Wheels, los usuarios utilizan Facebook para ponerse en contacto. Es decir, nadie está manteniendo ni actualizando la plataforma y sin embargo funciona, lo cual demuestra que pueden existir casos de economías colaborativas que son eficientes y, tal vez, autosuficientes.

En definitiva, todas estas aplicaciones son síntoma de cambios en la forma de hacer las cosas en la sociedad (orden espontáneo) y la manera como se relacionan las personas entre sí (economía colaborativa).

#### **A. Ventajas de aplicaciones como Uber o Tappsi en clave de “orden espontáneo” y “economías colaborativas”**

##### **Ventajas:**

- i. Los órdenes espontáneos y las economías colaborativas permiten ahorrar procesos

innecesarios de discusión política, en el sentido que no son los *policymakers* ni los *lawmakers* los que deciden cómo se conforman los mercados ni cómo se organiza la sociedad, sino que son las mismas personas, desde abajo (orden espontáneo) quienes deciden en conjunto, a nivel micro, cómo se coordina el mercado o se organiza la sociedad.

- ii. Reducen el poder de los grupos de interés (bancos, gremios de transporte, taxistas) ya que no se necesita que fluya información (*up-down* ni *down-up*) entre *policymakers* y habitantes.
- iii. En las economías colaborativas, las preferencias de los individuos se pueden monitorear en tiempo real.
- iv. Los productos que se transan suelen ser más baratos que en otros mercados, dada la eliminación de intermediarios (economía colaborativa).
- v. Permiten la formación de “economías de escala sociales”, en el sentido que a medida que la red de agentes se va expandiendo el costo marginal de producción se va reduciendo.
- vi. Las plataformas pueden entenderse como monopolios, pero eficientes, pues entre más agentes participen en ellas, más eficiente son los servicios que estas prestan.
- vii. Son un sustituto de la regulación y los procesos tradicionales de sanción (proceso planificado), por sanciones sociales y reputacionales, pues dado que en la plataforma queda constancia de la transacción, las partes que participaron incluso ex-ante a la transacción

pueden informarse de los antecedentes de su contraparte, y puesto que los intereses de todas las partes se maximizan si se mantienen en la plataforma, se generan fuertes incentivos para mantener altos niveles de reputación de lado a lado.

#### **Uber o Tappsi en clave de “orden espontáneo” y “economías colaborativas”:**

- i. Estas aplicaciones no son creación de ningún *policymaker* o *lawmaker*.
  - i.1. En el caso de Tappsi, la aplicación reemplaza, por ejemplo, a los operadores de radioteléfono que se utilizaban antes, es decir, se elimina el uso de espectro y de operadores humanos, lo que ahorra costos de producción.
  - i.2. En el caso de Uber, no hay ningún organismo centralizado que trate de coordinar las decisiones de conductores y pasajeros. Esto demuestra que las empresas “afiliadoras” de taxis son un costo innecesario.
- ii. Una de las funciones de los grupos de interés es llevar información entre los ciudadanos (*down*) y quienes toman las decisiones (*up*). Sin embargo, Uber y Tappsi llevan información en tiempo real de un lado a otro y sin intermediarios. No solo de abajo hacia arriba (*down-up*), sino entre quienes están abajo (horizontalmente).
  - ii.1. Un *policymaker* podría acceder a la plataforma de Tappsi o de Uber y monitorear en tiempo real dónde están los ve-

hículos, los sitios de mayor demanda. Y con esta información podría ajustar otro tipo de políticas, v. gr. dónde se requieren más bahías de parqueo para taxis.

- ii.2. El hecho que la información se transmite en tiempo real vertical y horizontalmente resta poder a las empresas de transporte, y por tanto desincentiva el poder de mercado.
- iii. Lo que hace Tappsi, por ejemplo, es eliminar un intermediario para que un taxista y un pasajero se encuentren (central telefónica), lo que reduce el costo de producción. Si el servicio de taxis fuera de libre competencia, el resultado teórico sería que la tarifa debería tender a reducirse.
- iv. Si Tappsi fuera un par de pasajeros y un par de taxis sería muy costoso e inefficiente hacer funcionar el sistema (por no decir que inútil), pero cuando Tappsi tiene 3.000 taxis y un número potencial de usuarios medido en millones, se vuelve cada vez más eficiente y la red como tal va adquiriendo valor.
  - iv.1. Ya medida que la red crece más puede coordinar las decisiones de los agentes de manera más eficiente.
  - iv.2. En el caso de empresas como Taxis Libres, estas también funcionan como economías de escala, pero solo en la medida que logren agrupar una mayor cantidad de taxistas, por lo cual cobran afiliación. Aplicaciones como Tappsi o Uber permiten hacer lo mismo, pero sin una empresa.

v. Antes de las aplicaciones, la reputación del taxista dependía eventualmente de lo que dijera la empresa a la que estaba afiliado el taxi, pero las empresas en este caso tienen incentivos para mentir, pues una mala reputación del taxista supone implícitamente una mala reputación de la empresa.

v.1. Con la aplicación Tappsi o Uber los usuarios pueden consultar los antecedentes de los taxistas o conductores en las calificaciones previas que otros usuarios han dado de estos, y los usuarios anteriores no tienen incentivos para mentir.

v.2. Como en Airbnb, los arrendadores con mejor calificación, mejor reputación, suelen ser más demandados que sus pares sin reputación, por lo que al recibir mayor demanda pueden incluso incrementar sus precios, lo que es un incentivo para construir y mantener la reputación.

## V. CONCLUSIONES

Es claro que en esta nueva era los mercados se basan, aunque no todos, en economías colaborativas como sistema de mercado descentralizado de personas que al estar conectadas entre sí, a nivel micro crean, distribuyen y consumen bienes y servicios, sin la utilización de intermediarios, de acuerdo a la satisfacción de sus necesidades, lo cual busca eliminar costos de transacción asociados al mercado mismo, esto último hace que los bienes y servicios que se tranzan suelen ser baratos.

Dicha eliminación de costos de transacción, asociada a la eliminación de cargas innecesarias en el proceso productivo, genera como consecuencia la oposición de quien “ pierde” con el cambio, pero más que perder es una oportunidad de negocio y una herramienta de competitividad, organizativa y de innovación mundial, que termina eliminando barreras de entrada a los mercados, o tal vez creando nuevos mercados, más allá de las que, por ceder a grupos de presión, pueden imponer los Estados.

Todo esto implica necesariamente tener que cambiar la forma como vemos la regulación, teniendo como propósito buscar el incentivo positivo en el ejercicio de la actividad económica para estar en sintonía con estos nuevos mercados. Ello implica pasar de la clásica concepción regulatoria y los procesos tradicionales de sanción (proceso planificado ante el incumplimiento) tales como las multas, a una nueva regulación sustentada en mecanismos reputacionales y sociales que generen incentivos a portarse bien tanto por parte de quien produce un bien o presta un servicio como por parte de los consumidores de dichos bienes y servicios, generando así mercados eficientes para el desarrollo económico y social.

Sin embargo este proceso evolutivo, dado que permea de forma directa y transversal las funciones de quien diseña o crea la norma y de quien vigila y sanciona, incide de forma particular en este último, toda vez que las transgresiones a la norma son las que originan el problema. Corresponde a quien tiene la función de aplicar la norma vigente, que en todo caso no

se adecua a estos nuevos mercados, empezar a regirse más por el efecto positivo que pueden tener en un mercado determinado los negocios basados en economías colaborativas, que ceñirse a la literalidad de la norma bajo una regla *per se*, que en todo caso siempre va a arrojar la necesidad de sancionar, lo que en definitiva puede terminar produciendo más desorden con la sanción, que el que tal vez ellos consideran puede generar lo que muchos califican como una transgresión a la norma.

## Referencias

1. Botsman, R., & Roo, R. (2010). *What's Mine is Yours*. New York: Harper Collins.
2. Coase, R. (1992). El problema del costo social. *Estudios Públicos*, (45), 81-134.
3. Cuevas, H. (2007). *Teorías económicas del mercado*. Bogotá D. C.: Universidad Externado de Colombia.
4. Hayek, F. A. von. (1996). *Los fundamentos de la libertad I*. Barcelona: Unión Editorial S.A.
5. Hayek, F. A. von. (2006). *Derecho, legislación y libertad: una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política*. Madrid: Unión Editorial S. A.
6. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual [*Indecopi*]. Resolución No. 099-2015/CD1 del 19 de agosto de 2015. Expediente No. 2011-2014/CCD. Imputada: Easy Taxi Perú S.A.C.
7. Ministerio de Transporte. Decreto 172 de 2001. Por el cual se reglamenta el servicio público de transporte terrestre automotor individual de pasajeros en vehículos taxi. Febrero 5 de 2001. DO N° 44.318.
8. Molero Hernández, P. (2012). La justificación de las normas de conducta en la ética de mercado en F. A. Hayek. *Revista Empresa y Humanismo*, XIV(2), 79-110.
9. Montaña-Plata, A. (2010). *Fundamentos de derecho administrativo*. Bogotá D. C.: Universidad Externado de Colombia.
10. Ossa Bocanegra, C. (2015). Políticas públicas de fomento a la competencia. *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas - UPB*, 45(122), 99-125.
11. Perloff, J. M. (2004). *Microeconomía*. Madrid: Pearson Addison Wesley.
12. Reverter, E. (18 de diciembre de 2011). Un millón de dólares por un taxí amarillo de Nueva York. Obtenido de bbc: [http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/12/111218\\_taxis\\_nueva\\_york\\_rg.shtml](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/12/111218_taxis_nueva_york_rg.shtml)
13. Superintendencia de Puertos y Transporte de Colombia. Resolución 7838 de 2016, marzo 2 de 2016.
14. Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch.
15. Velilla, M. A. (1997). Reflexiones sobre la Constitución Económica Colombiana. En *Constitución Económica Colombiana* (pp. 85-121). Bogotá D.C.: El Navegante Editores.