



Revista de Estudiantes de Economía / Número 9 / Enero-diciembre 2025

INTERCAMBIO

Plataformas digitales y desarrollo económico en Colombia: Una mirada desde Lewis, Prebisch y North

**Digital platforms and
economic development
in Colombia: A view from
Lewis, Prebisch, and North**

.....

Laura Valentina Hernández Parra

E-ISSN 2619-6131



Plataformas digitales y desarrollo económico en Colombia: Una mirada desde Lewis, Prebisch y North*

Digital platforms and economic development in Colombia: A view from Lewis, Prebisch, and North

Laura Valentina Hernández Parra**

Resumen

La expansión de las plataformas digitales ha transformado las dinámicas laborales y productivas en múltiples economías, especialmente en contextos caracterizados por altos niveles de informalidad y desigualdad. En Colombia, este fenómeno ha generado nuevas oportunidades de generación de ingresos y acceso al trabajo, pero también ha profundizado debates sobre precarización laboral, dependencia tecnológica y capacidad regulatoria del Estado. El presente trabajo analiza el papel de la economía de plataformas en el desarrollo económico de Colombia a partir de tres perspectivas del pensamiento económico: el modelo de desarrollo dual de Arthur Lewis, la teoría de la dependencia de Raúl Prebisch y la teoría institucionalista de Douglass North. A través de una metodología cualitativa basada en revisión bibliográfica y análisis crítico, se examina cómo las



Intercamb. Rev. Estud.
Economía. N° 9
Enero-diciembre 2025
127 pp.
E-ISSN 2619-6131
pp. 89-113

*, **Artículo recibido:** 20 de junio de 2025 | **Aceptado:** 7 de abril de 2026 | **Modificado:** 11 de mayo de 2026

** Estudiante de Economía de la Universidad Nacional de Colombia sede Bogotá. Correo electrónico: lahernandezpa@unal.edu.co

plataformas digitales inciden sobre la estructura del mercado laboral y en la generación de valor económico. Se concluye que, aunque estas plataformas pueden ampliar el acceso al empleo y facilitar ciertos procesos de inclusión económica, también tienden a reproducir dinámicas de informalidad, dependencia y concentración del valor cuando operan en marcos regulatorios débiles. En consecuencia, su contribución al desarrollo económico depende en gran medida de la capacidad institucional para regular estas actividades y promover condiciones más equitativas de participación económica.

Palabras claves: desarrollo económico, economía de plataformas, economía gig, trabajo.

Clasificación JEL: B20, B30, O15

Abstract

The expansion of digital platforms has transformed labor and productive dynamics across multiple economies, particularly in contexts characterized by high levels of informality and inequality. In Colombia, this phenomenon has created new opportunities for income generation and access to employment, while also intensifying debates surrounding labor precariousness, technological dependency, and the regulatory capacity of the State. This paper analyzes the role of the platform economy in Colombia's economic development through three perspectives of economic thought: Arthur Lewis' dual development model, Raúl Prebisch's dependency theory, and Douglass North's institutionalist theory. Through a qualitative methodology based on literature review and critical analysis, the study examines how digital platforms affect the structure of the labor market and the generation of economic value. It concludes that, although these platforms can expand access to employment and facilitate certain processes of economic inclusion, they also tend to reproduce dynamics of informality, dependency, and value concentration when operating within weak regulatory frameworks. Consequently, their contribution to economic development depends largely on the institutional capacity to regulate these activities and promote more equitable conditions of economic participation.

Keywords: economic development, platform economy, gig economy, work

Clasificación: JEL: B20, B30, O15

1. Introducción

La economía de plataformas se ha consolidado como uno de los fenómenos transformadores de los últimos años. Este modelo permite que las plataformas tecnológicas conecten directamente a proveedores y consumidores, modificando la forma en que las personas trabajan, consumen y se relacionan. Empresas como Google, Amazon, Meta y Uber han transformado sectores enteros mediante el uso de tecnologías digitales y modelos de intermediación basados en plataformas. Estas empresas no solo han modificado la organización de actividades como el transporte, el comercio y la comunicación, sino que también han consolidado nuevas formas de generación y captura de valor a nivel mundial. Aunque este fenómeno surgió con mayor fuerza en economías industrializadas, su expansión se ha extendido rápidamente hacia países en desarrollo, donde las plataformas digitales interactúan con mercados laborales caracterizados por altos niveles de informalidad y desigualdad.

En Colombia, plataformas como Rappi, Mercado Libre, Airbnb, entre otras, están transformando distintas dinámicas económicas y sociales. Su expansión ha impulsado nuevas formas de empleo flexible, la digitalización de actividades comerciales y el crecimiento de modelos de negocio basados en la intermediación digital, como el alquiler de viviendas para uso turístico. Al mismo tiempo, estas transformaciones han generado tensiones entre los modelos económicos tradicionales y las nuevas formas de intermediación digital, surgiendo la necesidad de analizar hasta qué punto las plataformas digitales contribuyen efectivamente al desarrollo económico o, por el contrario, reproducen dinámicas de informalidad y desigualdad.

En este contexto, el crecimiento de la economía de plataformas plantea interrogantes sobre sus efectos en la estructura productiva, las dinámicas laborales y la capacidad institucional del país para regular estas nuevas formas de organización económica. Más allá de su carácter innovador, resulta pertinente analizar si estas plataformas contribuyen efectivamente al desarrollo económico o si, por el contrario, reproducen dinámicas de informalidad, dependencia y concentración de valor. En este sentido, surge la pregunta ¿En qué medida la economía de plataformas contribuye

al desarrollo económico o reproduce dinámicas de informalidad y dependencia en Colombia? El presente estudio aborda esta problemática desde tres enfoques del pensamiento económico, el modelo de desarrollo dual de Arthur Lewis, la teoría centro-periferia de Raúl Prebisch y la teoría institucionalista de Douglas North. mediante técnicas cualitativas basadas en la revisión bibliográfica y el análisis crítico. De este modo, se busca analizar de manera articulada los aportes de estas teorías para comprender los desafíos actuales en materia de trabajo y desarrollo que actualmente se tiene en el país.

Resulta necesario precisar el concepto de desarrollo económico que orienta el análisis de este estudio. En este caso, el desarrollo se entiende como un proceso de transformación estructural que no solo implica el crecimiento económico, sino también cambios en la estructura productiva, la calidad del empleo y el marco institucional que regula las interacciones económicas. Desde esta perspectiva, el desarrollo no depende exclusivamente de la expansión de los mercados o del aumento de los ingresos, sino también de la capacidad de una economía para generar actividades más productivas, mejorar las condiciones laborales y construir instituciones capaces de sostener estos procesos en el largo plazo.

Esta definición permite integrar los enfoques de Lewis, Prebisch y North dentro de una misma discusión. Mientras Lewis enfatiza la transferencia de mano de obra hacia sectores más productivos como base de transformación estructural, Prebisch resalta las restricciones derivadas de la inserción internacional de las economías periféricas y North destaca el papel de las instituciones en la configuración de incentivos y resultados económicos. Estos enfoques permiten analizar la economía de plataformas más allá de su capacidad de generar ingresos o innovación tecnológica, considerando también sus efectos sobre la estructura productiva, las condiciones laborales y la capacidad institucional del país.

Bajo esta lógica, la selección de estos autores responde a la necesidad de analizar la economía de plataformas desde una perspectiva estructural e institucional, superando interpretaciones centradas exclusivamente en la eficiencia del mercado. Aunque

sus enfoques parten de preocupaciones distintas, los tres coinciden en señalar que el desarrollo económico está condicionado por factores que exceden la dinámica puramente mercantil, como la organización del trabajo, las relaciones de dependencia y la fortaleza institucional. A partir de ello, el presente análisis parte de la idea de que la economía de plataformas no constituye únicamente una innovación tecnológica, sino un fenómeno que incide simultáneamente sobre las dinámicas laborales y la generación y apropiación de valor.

2. Planteamiento del problema

Las economías de plataforma han transformado de manera significativa las dinámicas productivas y las relaciones laborales a nivel global. Según Kenney y Zysman estas empresas “no venden productos directamente, sino que crean infraestructuras digitales que permiten a otros interactuar y generar valor” (2016, p. 62). Este fenómeno se enmarca dentro de una nueva fase de la globalización, caracterizada por la digitalización, la automatización y la expansión de las tecnologías de la información y la comunicación. En este sentido (Baldwin, 2018) Sostiene que las tecnologías digitales han modificado no solo la organización de los mercados, sino también las formas de producción circulación y apropiación a escala mundial.

En Colombia, la masificación de este modelo comenzó en 2013 con la llegada de Uber, compañía que logró posicionarse rápidamente gracias a un esquema de conductores independientes y tarifas competitivas. No obstante, la plataforma operaba bajo un modelo que no contemplaba vínculos laborales formales ni las obligaciones tradicionales asociadas al empleo, como los aportes a seguridad social. Esto generó tensiones con el gremio de taxistas cuyos representantes denunciaban condiciones de competencia desigual frente a un servicio sometido a menores exigencias regulatorias. De acuerdo con el diario La República (2022), cerca de 50.000 conductores se movilizaron en distintas ciudades del país reclamando mayores controles y regulación para estas plataformas.

Dos años más tarde surgió Rappi, *start-up* colombiana que transformó el mercado de domicilios. Según cifras reportadas por la propia empresa, en 2022 la plataforma

contaba con 150.000 repartidores registrados en el país, de los cuales el 52 % se conectaban con frecuencia (Rappi, 2022). Aunque la compañía se presenta como una fuente de ingresos complementarios, en la práctica muchos domiciliarios dependen de la plataforma como principal fuente de sustento, en condiciones caracterizadas por ingresos variables, ausencia de protección social y subordinación a sistemas algorítmicos de asignación de pedidos.

Entre 2017 y 2022 estas dinámicas se expandieron rápidamente hacia sectores como el transporte y el alojamiento turístico, generando debates sobre sus efectos económicos y sociales. En primer lugar, los trabajadores de plataformas no son reconocidos como empleados formales, sino como “colaboradores independientes”, lo que implica la exclusión de derechos fundamentales como seguridad social, prestaciones o negociación colectiva (De Stefano, 2019). Este tipo de relaciones traslada parte importante de los riesgos económicos hacia los trabajadores sin ofrecer mecanismos equivalentes de protección. En segundo lugar, las plataformas digitales plantean desafíos regulatorios y tributarios asociados a su operación transnacional y a la limitada presencia física en los países donde prestan servicios. Esta situación ha generado debates sobre la capacidad del Estado para regular actividades económicas desarrolladas a través de plataformas digitales, especialmente en materia tributaria, competencia y supervisión de actores tecnológicos con operaciones transnacionales.

Otro aspecto clave es la consolidación de la economía gig, basada en trabajos temporales o tareas puntuales sin una relación laboral estable (BID, 2022). Si bien estas formas de trabajo no son completamente nuevas, antes del auge tecnológico, ya existían formas de trabajo esporádicas e independientes, como el empleo por encargo o el trabajo a destajo. Con la digitalización y la proliferación de plataformas tecnológicas, este modelo ha adquirido una escala sin precedentes, especialmente a partir de la pandemia de COVID-19 cuando muchas personas recurrieron a estas plataformas como una alternativa ante la pérdida de empleos formales y las restricciones de movilidad. Así mismo la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2021) señala que sectores como el comercio electrónico, la entrega a domicilio y los

servicios digitales experimentaron un crecimiento significativo durante este periodo, consolidando la economía *gif* como una parte relevante del mercado laboral.

Aunque estas dinámicas han generado múltiples cuestionamientos laborales y regulatorios, las plataformas digitales también han ampliado las posibilidades de generación de ingresos para distintos sectores de la población tales como jóvenes, mujeres y migrantes, grupos que históricamente han enfrentado mayores barreras de inserción en el mercado laboral formal (Weller, 2020). Asimismo, ha favorecido la inclusión financiera al permitir el acceso a pagos digitales y servicios bancarios para trabajadores previamente excluidos del sistema financiero formal. (BID, 2022). En este contexto la expansión de estas plataformas ha adquirido relevancia como alternativa de generación de ingresos dentro de mercados laborales caracterizados por altos niveles de informalidad y vulnerabilidad laboral.

Frente a este panorama, las plataformas digitales han adquirido un papel cada vez más relevante en la economía colombiana al ampliar oportunidades de generación de ingresos y flexibilizar el acceso al trabajo. Sin embargo, también han generado debates sobre estabilidad laboral, la capacidad institucional para regular estas actividades y la concentración del valor en grandes actores tecnológicos. En ese sentido, la economía de plataformas no puede entenderse únicamente como una innovación tecnológica, sino también como un fenómeno económico y social con implicaciones estructurales sobre el mercado laboral, la organización productiva y las capacidades institucionales del país.

3. Contexto de la economía de plataformas en Colombia

En los últimos años, la economía de plataformas ha experimentado un crecimiento significativo en Colombia, consolidándose como un componente relevante dentro de la dinámica económica. Plataformas digitales vinculadas a sectores como transporte, domicilios, comercio electrónico y alojamiento han ampliado progresivamente su presencia, generando nuevas formas de interacción entre oferentes y consumidores. La OCDE (2021) señala que este crecimiento ha sido impulsado por factores como la expansión del acceso a internet, el uso masivo de dispositivos móviles y los cambios

en los patrones de consumo, especialmente a partir de la pandemia de COVID-19.

En términos económicos, aunque la medición del aporte agregado de la economía de plataformas aún presenta limitaciones, su crecimiento se refleja en la expansión del comercio electrónico. En Colombia, las ventas de comercio electrónico alcanzaron los 105 billones de pesos en 2024, lo que representa un crecimiento del 26,7% frente al año anterior (CCCE, 2025). Este comportamiento refleja el papel cada vez más relevante de las plataformas digitales en la transformación de los canales de comercialización y en la generación de valor dentro de la economía.

Desde el punto de vista laboral, las plataformas digitales se han consolidado como una fuente de ingresos para una proporción creciente de la población. Empresas como Rappi reportaron más de 150.000 repartidores registrados en Colombia durante 2022, según cifras divulgadas por la propia compañía. Este crecimiento evidencia la expansión de formas de trabajo mediadas por plataformas digitales, particularmente en contextos marcados por altos niveles de informalidad y dificultades de acceso al empleo formal.

Este fenómeno resulta particularmente relevante en el contexto colombiano, donde la informalidad laboral supera el 50% de la población ocupada (DANE, 2023), situación que ha favorecido la expansión de alternativas de generación de ingresos caracterizadas por bajas barreras de entrada y altos niveles de flexibilidad. Weller (2020) advierte que la economía de plataformas tiende a insertarse en estructuras laborales previamente marcadas por la informalidad, lo que plantea interrogantes sobre su capacidad para promover procesos de formalización o, por el contrario, reproducir dinámicas laborales ya existentes.

A nivel internacional, la expansión de la economía de plataformas ha generado respuestas regulatorias diversas. En países europeos como España, se han implementado normativas específicas como la “Ley Rider”, que reconoce a los repartidores como trabajadores dependientes, constituyéndose como una de las primeras respuestas regulatorias en la región. Este tipo de iniciativas ha contribuido al debate europeo en torno a la regulación del trabajo en plataformas, el cual se consolidó con

la aprobación de la Directiva (UE) 2024/2831 del Parlamento Europeo, enfocada en la mejora de las condiciones laborales en el trabajo en plataformas y en la regulación de los mecanismos algorítmicos utilizados por las plataformas para asignar tareas y evaluar trabajadores.

En contraste, en Estados Unidos predomina un enfoque más flexible basado en la clasificación de los trabajadores como contratistas independientes (OCDE, 2021). En América Latina, países como México, Chile y Brasil han enfrentado debates regulatorios similares, evidenciando la dificultad de adaptar los marcos institucionales a estas nuevas formas de organización productiva (BID, 2022).

Adicionalmente, una parte importante de las plataformas que operan en Colombia pertenecen a empresas transnacionales, lo que implica que una proporción significativa del valor generado se concentra fuera del país. Esta característica refuerza la inserción del país en dinámicas económicas globales en las que el control tecnológico y la acumulación de capital permanecen centralizados en grandes corporaciones globales, aspecto que guarda relación con las discusiones estructuralistas sobre relaciones centro-periferia y dependencia económica.

A nivel interno, el impacto de estas plataformas tampoco se distribuye de manera homogénea. Su expansión se concentra principalmente en grandes centros urbanos como Bogotá, Medellín y Cali, donde existe mayor infraestructura digital, densidad de demanda y acceso a tecnologías. En contraste, las regiones con menor acceso a conectividad presentan una penetración más limitada de estas plataformas, lo que puede profundizar brechas territoriales en el acceso a oportunidades económicas y servicios digitales.

4. Marco Teórico

El análisis de la economía de plataformas requiere un enfoque que permita comprender sus implicaciones más allá de la innovación tecnológica. En este sentido, los aportes de Lewis, Prebisch y North resultan complementarios, al permitir examinar este fenómeno desde tres dimensiones clave: la dinámica del mercado laboral, la inserción internacional de la economía y el papel de las instituciones en la configuración de los resultados económicos.

4.1 Modelo de desarrollo dual Arthur Lewis

El modelo de desarrollo dual de Arthur Lewis (1954) analiza el proceso de crecimiento económico en países en desarrollo caracterizados por la coexistencia de dos sectores: uno tradicional, con baja productividad y abundante mano de obra, y otro moderno, intensivo en capital y con mayores niveles de productividad. En este contexto, el autor plantea la existencia de una oferta prácticamente ilimitada de trabajo en el sector tradicional, derivada no solo del excedente de mano de obra rural, sino también de factores como el crecimiento demográfico y la creciente participación de la población femenina en el mercado laboral.

El crecimiento económico, en este modelo, se sustenta en la acumulación de capital en el sector moderno. A medida que los capitalistas invierten, se genera empleo y se atrae mano de obra desde el sector tradicional, sin presionar inicialmente los salarios debido a la abundancia de trabajadores. Este proceso permite aumentar la productividad agregada de la economía y avanzar hacia una transformación estructural, entendida como la reasignación progresiva de la mano de obra hacia actividades más productivas. El equilibrio se alcanza cuando el excedente de trabajo desaparece y los salarios comienzan a aumentar de manera sostenida.

Adicionalmente, Lewis (1954) plantea que, en economías abiertas, la dinámica de acumulación de capital puede enfrentar límites cuando la expansión del sector moderno reduce la disponibilidad de mano de obra barata, afectando las tasas de ganancia. En este escenario, los capitalistas pueden recurrir a estrategias como la migración laboral o la relocalización de inversiones hacia regiones con menores costos laborales, lo que introduce una dimensión internacional en el análisis del desarrollo.

A partir de este enfoque, el desarrollo económico se concibe como un proceso de transformación estructural basado en la expansión de sectores más productivos y en la mejora progresiva de las condiciones laborales. Sin embargo, la aplicación de este modelo a contextos contemporáneos plantea interrogantes relevantes, especialmente en economías donde nuevas formas de organización productiva, como las plataformas digitales, no necesariamente implican mejoras en la calidad del empleo ni una acumulación de capital que se traduzca en desarrollo a nivel local.

4.2 Teoría centro periferia Raúl Prebisch

La teoría estructuralista de Raúl Prebisch, desarrollada a partir del informe de la CEPAL de 1948 titulado “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”, plantea que el sistema económico internacional se organiza en torno a una relación asimétrica entre países del centro y la periferia. Mientras el centro concentra la producción de bienes con alto valor agregado, capacidad tecnológica y acumulación de capital, la periferia se especializa en actividades de menor productividad, lo que limita su capacidad de desarrollo. En este marco, el problema no es únicamente la especialización productiva, sino la forma en que esta condiciona la generación y apropiación del valor a nivel internacional.

Esta relación genera un fenómeno que Prebisch denominó deterioro de los términos de intercambio, mediante el cual los países periféricos, con el paso del tiempo, se ven obligados a exportar un volumen cada vez mayor de materias primas para poder importar la misma cantidad de productos provenientes del centro. Este proceso se explica principalmente por tres factores estructurales.

En primer lugar, la diferencia en las elasticidades de la demanda entre los bienes manufacturados y las materias primas contribuye a una distribución desigual de los beneficios del crecimiento económico global. Cuando los ingresos aumentan en los países industrializados, el consumo de bienes tecnológicos, productos duraderos y servicios especializados crece significativamente, impulsando al alza los precios de los productos del centro. En contraste, en los países periféricos, el consumo de alimentos y materias primas enfrentan una demanda más rígida, incluso en contextos de crecimiento económico, lo que limita el incremento de sus precios internacionales. Esto tiende a favorecer de manera desproporcionada a las economías industrializadas.

En segundo lugar, la innovación tecnológica. En los países industrializados, los avances técnicos mejoran la productividad y reducen los costos de producción, pero los beneficios de estas ganancias no siempre se trasladan a los consumidores, ya que las empresas retienen parte de ellos gracias a su poder de mercado. Por el contrario, en los países periféricos, las mejoras de productividad en sectores como la agricultura o

la minería suelen traducirse en reducciones de precios internacionales, debido a que se trata de mercados más competitivos y con menor capacidad de fijar precios por parte de los productores.

En tercer lugar, la estructura de los mercados internacionales profundiza el desequilibrio. Mientras que en muchos sectores industriales la producción está concentrada en pocas empresas con gran poder de negociación, en los mercados de materias primas predomina una estructura más atomizada, donde numerosos productores compiten entre sí, lo que limita su capacidad para incidir en los precios internacionales. Existen excepciones, como la OPEP en el caso del petróleo, pero en general esta diferencia contribuye a consolidar un intercambio desigual entre centro y periferia.

Otro aspecto clave de la relación centro-periferia es la asimetría en las relaciones laborales. En los países desarrollados, los trabajadores suelen estar mejor organizados a través de sindicatos fuertes y cuentan con legislaciones laborales más consolidadas, lo que les otorga mayor capacidad para resistir colectivamente reducciones en sus salarios o condiciones de trabajo. Esta fortaleza sindical y normativa hace que el capital en el centro tenga menos margen para trasladar los costos del ajuste directamente sobre sus trabajadores.

Sin embargo, las empresas y capitales del centro encuentran mecanismos para externalizar esos ajustes salariales hacia el comercio internacional. Una de las formas más frecuentes es presionar a la baja los precios que pagan por las materias primas y bienes básicos provenientes de la periferia. De este modo, los países periféricos absorben una parte importante de las tensiones que en el centro no se pueden resolver a través de reducciones salariales internas.

En la periferia el panorama es distinto, los sindicatos suelen ser más débiles, el poder de negociación de los trabajadores es limitado y la legislación laboral es menos estricta. Esto genera que los efectos de esa presión externa se traduzcan en salarios persistentemente bajos, empleo precario y altos niveles de desigualdad social. Así, la estructura desigual del comercio internacional no solo impacta en los términos de intercambio, sino también en la distribución interna del ingreso y en la capacidad de

las economías periféricas para alcanzar un desarrollo más equitativo.

Desde esta perspectiva, el desarrollo está condicionado por la forma en que las economías se insertan en el sistema internacional, de modo que las economías periféricas pueden participar en la producción sin lograr capturar una proporción significativa del valor que generan.

4.3 Teoría institucional Douglas North

Desde la teoría institucionalista de Douglas North, el desarrollo económico no puede entenderse únicamente a partir de factores tangibles como el capital físico, la acumulación tecnológica o los recursos naturales, sino que depende en gran medida de la calidad, estabilidad y evolución de las instituciones. Para North las instituciones son “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las limitaciones ideadas por los hombres que dan forma a la interacción humana” (1990, P.3). Estas reglas establecen los incentivos que enfrentan individuos y organizaciones, condicionando así los resultados económicos.

North distingue entre instituciones formales (leyes, constituciones, contratos y organismos del Estado) e informales (valores culturales, normas sociales, costumbres y tradiciones). Ambas dimensiones actúan de manera complementaria: mientras las instituciones formales definen el marco legal explícito en el que se desarrollan las relaciones económicas y sociales, las informales influyen en la forma en que dichas normas se interpretan, internalizan y aplican en contextos específicos. Juntas, crean un entorno que reduce la incertidumbre y facilita la cooperación, permitiendo así la inversión de largo plazo, la innovación, la especialización productiva y, en consecuencia, el crecimiento económico sostenido.

Sin embargo, North sostiene que el cambio institucional es un proceso complejo, gradual y, en muchos casos, ineficiente. Las sociedades no siempre adoptan las instituciones que maximizan el bienestar colectivo, ya que estas se encuentran profundamente determinadas por trayectorias históricas previas (*path dependence*), lo que puede consolidar equilibrios subóptimos en ausencia de mecanismos efectivos de corrección.

En sus palabras, “En un mundo de competencia imperfecta e información incompleta, las instituciones no son necesariamente eficientes. Persisten debido a la dependencia de la trayectoria y a los rendimientos crecientes que condicionan ciertas trayectorias institucionales.” (North, 1990, p. 99). Esta rigidez institucional puede obstaculizar la adaptación a nuevas condiciones económicas o tecnológicas, afectando el desarrollo económico en el largo plazo.

5. Aplicación de los modelos al caso colombiano

A partir de los lineamientos de las teorías previamente expuestas, se realizó un ejercicio de reinterpretación desde una perspectiva contemporánea. Para esto, se adaptaron ciertos elementos claves de cada uno de los enfoques: en el modelo de Lewis, se sustituyó al sector industrial por el de las economías de plataforma como receptor de la fuerza laboral excedente; en la teoría de Prebisch, se reemplazaron las materias primas por la fuerza laboral como recurso de intercambio; y en la teoría de North se consideró tanto la aceptación social del trabajo informal como la debilidad normativa del estado. Estas modificaciones permitieron evidenciar que, pese a tener un contexto diferente, estas teorías ofrecen herramientas conceptuales vigentes para analizar de forma crítica las transformaciones del mercado laboral y sus implicaciones en el desarrollo económico del país.

5.1 Modelo de desarrollo dual Arthus Lewis

Desde la perspectiva del modelo de desarrollo dual de Lewis, la economía de plataformas plantea una tensión central en torno a la naturaleza del “sector moderno” y su capacidad de generar transformación estructural. En principio, estas plataformas podrían interpretarse como parte de un sector moderno, debido a su uso intensivo de tecnología, su capacidad de intermediación digital y su inserción en mercados globales. Sin embargo, esta clasificación se vuelve discutible al observar que la incorporación de mano de obra en estas plataformas no necesariamente viene acompañada de mejoras sostenidas en productividad, estabilidad laboral o condiciones de empleo, elementos que, dentro del modelo de Lewis, caracterizan al sector moderno.

En el modelo de Lewis, el sector moderno se caracteriza por ofrecer mayores niveles de productividad, mejores salarios y condiciones laborales más estables, atrayendo progresivamente mano de obra desde el sector tradicional. No obstante, en el caso de las plataformas digitales en Colombia, si bien estas absorben una parte importante de la fuerza de trabajo (especialmente aquella proveniente de sectores informales), no necesariamente implican mejoras en la calidad del empleo. Por el contrario, gran parte de estos trabajos se caracterizan por ingresos inestables, ausencia de protección social y alta dependencia de sistemas algorítmicos, lo que sugiere más una reconfiguración de la informalidad que un proceso de formalización laboral.

Bajo esta lógica, las plataformas digitales no parecen generar la transformación estructural planteada por Lewis, ya que no se observa una transición clara hacia actividades significativamente más productivas ni una convergencia en las condiciones laborales entre sectores. En lugar de reducir el excedente de mano de obra, estas plataformas parecen absorberlo sin modificar sustancialmente su situación, manteniendo salarios poco competitivos y sin generar presiones al alza sobre los mismos.

Adicionalmente, la dinámica de acumulación de capital presenta limitaciones importantes. A diferencia del modelo de Lewis, donde las ganancias del sector moderno son reinvertidas en la economía local, muchas plataformas operan bajo estructuras empresariales transnacionales, lo que implica que una parte significativa de los beneficios se transfiere a casas matrices en el exterior. Esto limita su capacidad de impulsar procesos sostenidos de acumulación de capital y, por ende, de transformación estructural a nivel nacional.

En conjunto, estos elementos sugieren que la economía de plataformas en Colombia no encaja plenamente en la lógica del sector moderno propuesta por Lewis. Más bien, puede interpretarse como una forma híbrida que combina altos niveles de sofisticación tecnológica con condiciones laborales propias del sector tradicional, lo que limita su potencial como motor de desarrollo económico en el sentido clásico del modelo.

5.2 Teoría centro periferia Raúl Prebisch

Desde la perspectiva de la teoría centro-periferia, la economía de plataformas puede interpretarse como una nueva forma de inserción de Colombia en el sistema económico internacional, en la que, si bien cambian los mecanismos de generación de valor, persisten las asimetrías en su apropiación. A diferencia del esquema tradicional analizado por Prebisch, en el que la periferia exporta materias primas y el centro manufacturas, en el contexto actual el intercambio se estructura en torno a servicios digitales, infraestructura tecnológica y trabajo mediado por plataformas.

En este sentido, las economías centrales concentran la propiedad de las plataformas, el desarrollo tecnológico, el control de los datos y la capacidad de innovación, mientras que economías como la colombiana participan principalmente a través de la provisión de trabajo, usuarios y mercados. Esta configuración implica que, aunque la actividad económica se desarrolle localmente, una proporción significativa del valor generado es capturada por empresas transnacionales mediante comisiones, rentas tecnológicas y el control de la intermediación digital. En este contexto, se configura una nueva forma de dependencia en la que los países periféricos aportan principalmente fuerza laboral de baja calificación (como conductores, repartidores o trabajadores de servicios) mientras consumen servicios digitales diseñados, administrados y monetizados desde el centro. De esta manera, se reproduce el patrón identificado por Prebisch: el valor agregado se concentra en las economías centrales, mientras que las periféricas proveen los insumos necesarios para el funcionamiento de estas plataformas, limitando su capacidad de desarrollo.

Bajo esta lógica, el deterioro de los términos de intercambio puede reinterpretarse parcialmente en el contexto de la economía de plataformas. Aunque ya no se trata de un intercambio tradicional entre bienes primarios y manufacturas, persisten dinámicas de distribución desigual del valor generado. A medida que aumenta la participación de trabajadores y pequeños oferentes en estas plataformas, una parte importante de los ingresos depende del volumen de transacciones realizadas, mientras que las empresas propietarias conservan una posición privilegiada en la captura de valor mediante comisiones, control de datos y sistemas algorítmicos de intermediación.

Asimismo, la innovación tecnológica, que en el enfoque de Prebisch constituía una fuente de ventaja para las economías del centro, adquiere en este contexto una nueva implicación. En la economía de plataformas, la tecnología no solo incrementa la productividad, sino que permite controlar la intermediación entre oferentes y demandantes a través de algoritmos y el manejo de datos. Esto otorga a las plataformas la capacidad de definir precios, asignar la demanda y capturar una mayor proporción del valor generado, incluso cuando la actividad económica ocurre fuera de los países donde se ubican estas empresas. De esta manera, la innovación no solo amplía las brechas existentes, sino que transforma los mecanismos mediante los cuales se concentra el excedente.

Por otra parte, la estructura de estos mercados reproduce una asimetría en el poder de negociación similar a la planteada por Prebisch. Mientras las plataformas operan en mercados altamente concentrados, apoyados en efectos de red y economías de escala, los trabajadores y pequeños comercios se encuentran dispersos lo que limita su capacidad para incidir en las condiciones de intercambio. A esto se suma la débil organización laboral característica de las economías periféricas. En el caso colombiano, no fue sino hasta 2020 que se creó la primera organización de trabajadores de plataformas, UNIDAPP, la cual opera principalmente a través de una aplicación móvil que permite la afiliación y la prestación de asesoría jurídica a sus miembros (OIT, 2021). No obstante, su alcance sigue siendo limitado, lo que evidencia que solo una fracción reducida de estos trabajadores se encuentra vinculada a mecanismos de representación colectiva, restringiendo aún más su capacidad de negociación frente a las plataformas.

Finalmente, estos elementos sugieren que la economía de plataformas en Colombia no modifica de manera sustancial su posición dentro del sistema económico internacional, sino que reconfigura las dinámicas de dependencia en un entorno digital. Aunque el país participa activamente en la generación de valor, las empresas propietarias de las plataformas mantienen una posición predominante en el control de la infraestructura tecnológica, los datos y los mecanismos de intermediación. Desde una perspectiva estructuralista, esto puede limitar la capacidad de las economías

periféricas para capturar una mayor proporción del valor generado y traducirlo en procesos sostenidos de acumulación y desarrollo económico.

5.3 Teoría institucionalista de North

Desde la perspectiva institucionalista de North, la economía de plataformas en Colombia puede entenderse como el resultado de un desajuste entre la rapidez de la innovación tecnológica y la capacidad de adaptación de las instituciones. En este contexto, el problema no radica únicamente en la aparición de nuevas formas de organización productiva, sino en la manera en que las reglas formales e informales estructuran los incentivos que enfrentan los distintos actores.

En términos de instituciones formales, la regulación laboral y tributaria en Colombia han mostrado limitaciones para adaptarse a las particularidades de la economía de plataformas. La clasificación de los trabajadores como independientes, la ausencia de marcos claros para la protección social y las dificultades para gravar actividades digitales transnacionales han configurado un entorno en el que las plataformas pueden operar con menores costos regulatorios. Frente a estas dificultades, el Estado colombiano ha comenzado a introducir mecanismos regulatorios dirigidos a responder a las transformaciones del trabajo mediado por plataformas digitales. La reforma laboral aprobada en junio de 2025 introduce la obligación de que las plataformas definan la naturaleza del vínculo con sus colaboradores (dependiente o independiente), con el objetivo de avanzar en su afiliación a la seguridad social; adicionalmente, incorpora medidas como el auxilio de conectividad para modalidades de trabajo remoto y mayores exigencias de formalización en contratos por obra o labor (Llanos, 2025). Si bien estos cambios representan un esfuerzo por ajustar las reglas del juego, su efectividad dependerá de la capacidad institucional para implementarlos y hacerlos cumplir en un entorno caracterizado por alta flexibilidad laboral.

Por su parte, las instituciones informales también juegan un papel relevante. En un contexto donde la informalidad laboral es persistente, al cierre del segundo trimestre de 2025, el 55 % de la población ocupada se encontraba en esta condición

(DANE, 2025), las plataformas son percibidas como una alternativa legítima de generación de ingresos, aun cuando no garanticen estabilidad o protección social. Esta aceptación social reduce la presión por cambios regulatorios más estrictos y contribuye a la consolidación del modelo, reforzando un equilibrio en el que la flexibilidad prima sobre la formalización.

Desde esta perspectiva, la persistencia de estas dinámicas puede entenderse a partir del concepto de *path dependency*, según el cual las decisiones y estructuras institucionales del pasado condicionan las posibilidades de cambio en el presente. En el caso colombiano, una economía históricamente marcada por altos niveles de informalidad y limitaciones en la capacidad regulatoria tiende a incorporar las plataformas digitales adaptándolas a estas condiciones preexistentes, en lugar de transformarlas de manera sustancial. En consecuencia, las nuevas tecnologías no necesariamente generan cambios estructurales en el mercado laboral, sino que terminan integrándose a un marco institucional que ya favorece esquemas laborales flexibles y con bajos niveles de protección social.

Adicionalmente, la interacción entre plataformas y entorno institucional contribuye a consolidar un equilibrio en el que distintos actores encuentran incentivos para mantener el *status quo*. Las plataformas se benefician de menores costos regulatorios, los consumidores acceden a servicios más baratos y los trabajadores obtienen ingresos en ausencia de mejores alternativas. Sin embargo, este equilibrio resulta subóptimo desde una perspectiva de desarrollo, en la medida en que limita la formalización, reduce la capacidad de recaudo estatal y restringe la posibilidad de mejorar las condiciones laborales.

En este sentido, la economía de plataformas no solo plantea desafíos económicos, sino también institucionales. Desde la perspectiva de North, el problema central no radica únicamente en la expansión de nuevas tecnologías, sino en la capacidad de las instituciones para evitar que estas dinámicas consoliden esquemas persistentes de informalidad y baja protección laboral. De esta manera, el desarrollo de la economía de plataformas en Colombia dependerá no solo de su capacidad de innovación, sino

también de la construcción de marcos institucionales capaces de equilibrar flexibilidad económica, protección social y generación de valor a nivel nacional.

6. Conclusiones

El análisis de la economía de plataformas en Colombia, a la luz de los enfoques de Lewis, Prebisch y North, permite identificar que este fenómeno no constituye, por sí mismo, un motor automático de desarrollo económico. Si bien estas plataformas han ampliado las oportunidades de ingreso y dinamizado ciertos sectores, su impacto estructural depende de las condiciones bajo las cuales se insertan en la economía.

Desde la perspectiva de Lewis, la economía de plataformas no parece estar impulsando un proceso de transformación estructural en el sentido clásico. Aunque absorbe mano de obra, especialmente proveniente de sectores informales o con baja productividad, lo hace bajo esquemas que no necesariamente implican mejoras en la calidad del empleo ni incrementos sostenidos en la productividad. En este sentido, más que facilitar la transición hacia sectores modernos, estas plataformas pueden estar consolidando formas de empleo intermedias, caracterizadas por la flexibilidad y la ausencia de protección social.

Por su parte, el enfoque de Prebisch sugiere que la economía de plataformas reproduce, en un entorno digital, las dinámicas de dependencia propias de la relación centro-periferia. A pesar de que la actividad económica se desarrolla localmente, la captura de valor se concentra en empresas transnacionales que controlan la infraestructura tecnológica y los datos. Esto limita la capacidad de la economía colombiana para apropiarse del excedente generado, configurando una inserción internacional que, aunque más sofisticada, no necesariamente es más favorable en términos de desarrollo.

Desde la perspectiva institucional de North, estas dinámicas pueden entenderse como el resultado de un entorno en el que las reglas formales e informales no han logrado adaptarse plenamente a las transformaciones tecnológicas. La persistencia de altos niveles de informalidad, junto con vacíos regulatorios, genera incentivos que favorecen la expansión de las plataformas bajo esquemas de baja protección laboral y

limitada contribución fiscal. En este contexto, la economía de plataformas se integra a un equilibrio institucional que, si bien es funcional en el corto plazo, resulta subóptimo desde una perspectiva de desarrollo.

En conjunto, estos enfoques permiten concluir que el principal desafío no radica en la existencia de las plataformas digitales, sino en las condiciones bajo las cuales operan. Su potencial para contribuir al desarrollo económico dependerá de la capacidad de generar transformaciones en la estructura productiva, mejorar la calidad del empleo y fortalecer el marco institucional que regula estas actividades.

En este sentido, se plantean algunas recomendaciones. En primer lugar, desde el Estado, resulta fundamental avanzar en la construcción de marcos regulatorios que reconozcan las particularidades de la economía de plataformas, garantizando condiciones mínimas de protección social sin desincentivar la innovación. En segundo lugar, es necesario fortalecer los mecanismos de fiscalización y tributación de las plataformas digitales, con el fin de mejorar la capacidad de recaudo y reducir las asimetrías frente a otros sectores económicos. En tercer lugar, desde el sector privado, se requiere promover modelos de negocio que integren mejores condiciones laborales y mayor transparencia en la asignación de tareas y remuneraciones. Finalmente, desde la academia, es clave continuar investigando estas dinámicas, generando evidencia que permita orientar el diseño de políticas públicas más efectivas.

7. Referencias

1. Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2022). Economía gig y la inclusión financiera de las mujeres en América Latina. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/viewer/economia-gig-y-la-inclusion-financiera-de-las-mujeres-en-america-latina.pdf>
2. Baldwin, R. E. (2016). The great convergence: Information technology and the new globalization. Harvard University Press. <https://archive.org/details/greatconvergence0000bald>
3. Bardey, D. (2022). El trabajo intermediado por plataformas en Colombia: Aspectos conceptuales y propuesta de regulación desde la teoría de contratos y

- la organización industrial (Documentos de Proyectos LC/TS.2022/58). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/ce0e6d4d-8952-4e8f-8b33-b58db27c039e/content>
4. Berg, J., Furrer, M., Harmon, E., Rani, U., & Silberman, M. S. (2018). Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world. International Labour Organization. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_645337.pdf
 5. Cámara Colombiana de Comercio Electrónico [CCCE]. (2024). Informe de cierre: Comportamiento del comercio electrónico en Colombia 2024. <https://ccce.org.co/wp-content/uploads/2017/06/Informe-de-Cierre-2024-Version-Publica-Apr.pdf>
 6. Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2023). Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH): Boletín técnico de informalidad laboral. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_geih_informalidad_ene23_mar23.pdf
 7. Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2025). Ocupación informal trimestre abril-junio de 2025. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIHEISS-abr-jun2025.pdf>
 8. Departamento Nacional de Planeación [DNP]. (2022). Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026: Colombia potencia mundial de la vida. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Publicaciones/plan-nacional-de-desarrollo-2022-2026-colombia-potencia-mundial-de-la-vida.pdf>
 9. De Stefano, V. (2019). El trabajo en la economía de las plataformas: Mecanismos de control algorítmico en el trabajo en plataformas. *Revista Internacional del Trabajo*, 138(1), 11–31. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_728720.pdf
 10. Fairwork. (2022). Fairwork Colombia ratings 2021: Promises of social security reforms in the gig economy. https://fair.work/wp-content/uploads/sites/17/2022/07/Fairwork_Report_Colombia-2022-ES-8.7.22.pdf

11. Kenney, M., & Zysman, J. (2016). The rise of the platform economy. *Issues in Science and Technology*, 32(3). <https://issues.org/rise-platform-economy-big-data-work/>
12. Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191. <https://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368lewistable.pdf>
13. Llanos, L. (2025, junio 15). Los 5 puntos clave de la reforma laboral. Senado de la República de Colombia. <https://www.senado.gov.co/index.php/el-senado/noticias/6553-los-5-puntos-clave-de-la-reforma-laboral>
14. Madariaga, J., Buenadicha Sánchez, C., Molina, E., Ernst, C., & BID Lab. (2019). Economía de plataformas y empleo: ¿Cómo es trabajar para una app en Argentina? <https://doi.org/10.18235/0001712>
15. Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones [MinTIC]. (2022). Estrategia nacional digital de Colombia 2023-2026. https://www.mintic.gov.co/portal/715/articles-334120_recurso_1.pdf
16. North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
17. Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2021). El trabajo en las plataformas digitales de reparto en Colombia: Análisis y recomendaciones de política. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/%40americas/%40ro-lima/documents/publication/wcms_832220.pdf
18. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2021). *Perspectivas económicas de América Latina 2021: Avanzando juntos hacia una mejor recuperación*. <https://www.oecd.org/dev/americas/Perspectivas-Economicas-de-America-Latina-2021.pdf>
19. Prebisch, R. (1950). El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40010-desarrollo-economico-la-america-latina-algunos-sus-principales-problemas>

20. Rappi Colombia. (2022). Una radiografía de los repartidores de la “SúperApp”. <https://about.rappi.com/una-radiografia-de-los-repartidores-de-la-superapp>
21. Rapoport, M., & Guiñazú, S. (2016). Raúl Prebisch: Historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina. <https://www.redalyc.org/pdf/5745/574577216004.pdf>
22. Rodríguez, P., & Azuara, P. (2022). Gig economy: El nuevo paradigma para la generación de ingresos. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://www.iadb.org/es/blog/mercados-laborales/gig-economy-el-nuevo-paradigma-para-la-generacion-de-ingresos>
23. Souto, A. (2022). En las rutas de la precariedad normalizada: Narrativas de migrantes repartidores en Bogotá y Lima [Tesis de posgrado, El Colegio de la Frontera Norte]. <https://posgrado.colef.mx/wp-content/uploads/2022/10/TESIS-Santos-Souto-de-Andrade-Carolina-DEM.pdf>
24. Weller, J. (2020). Trabajo decente para los trabajadores de plataformas en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46955/1/S2100277_es.pdf

Anexos

Anexo 1

En Colombia, los primeros avances hacia la regulación de las economías de plataforma se evidencian en el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, donde, en el marco de la política pública de trabajo decente y digno, se plantea como uno de los desafíos “disminuir, las brechas laborales y de género y regular las nuevas modalidades de trabajo, como las plataformas digitales, bajo criterios de progresividad y estabilidad” (DNP, 2022). En línea con este enfoque, la Estrategia Nacional Digital 2023-2026 liderada por el ministerio TIC, también reconoce los desafíos asociados a estas nuevas formas de empleo, y plantea como meta “impulsar acciones para actualizar el marco normativo relacionado con las modalidades de trabajo a través de plataformas

digitales, que permitan disminuir las brechas laborales y de género, bajo criterios de progresividad y estabilidad” (MINTIC, 2022).

A sí mismo se suma el proyecto de Ley 136 de 2024, actualmente en trámite, que propone establecer una regulación específica a los servicios de transporte privado intermediado por plataformas digitales, teniendo en cuenta las particularidades de estas relaciones laborales.

Finalmente, en junio de 2025 se aprobó la reforma laboral, la cual contempla una serie de garantías para los trabajadores de plataformas, tal como el acceso a seguridad social mediante un sistema de aportes compartidos entre empresa y trabajador. La propuesta consiste en que las plataformas asumirán el 60% de los aportes a salud y pensión, así como el 100% del aporte a riesgos laborales, mientras que los trabajadores contribuirán con el 40% restante en salud y pensión.

