

Sarah Abdelnour
Dominique Méda

CUANDO TU JEFE ES UNA APP

Prólogo:
Laureano Martínez Sordoni




katakarak
libros

En la editorial Katakarak hemos decidido apostar por las licencias Creative Commons, por eso los puedes copiar y difundir libremente los libros que publicamos. Aunque pensamos que es la mejor herramienta para difundir la cultura, por desgracia, no todos nuestros libros son CC, aunque sí la gran mayoría del fondo de la editorial.

En el momento actual, las tecnologías permiten que la copia privada de archivos digitales se pueda realizar a coste cero, lo que supone un gran avance para la difusión y para el acceso más democrático a la cultura. Sin embargo, los libros han tenido costes para poder estar disponibles gratuitamente en formato digital. Ha sido necesario el trabajo de muchas personas y la inversión de dinero en la compra de derechos, traducción, diseño, maquetación y edición.

Por eso, te sugerimos que hagas una donación para poder seguir impulsando la producción de textos que luego sean libres.

Sarah Abdelnour
Dominique Méda
(coords.)

***CUANDO TU JEFE
ES UNA APP***

Sarah Abdelnour
Dominique Méda
(coords.)

***CUANDO TU JEFE
ES UNA APP***

Traducción: Laura Carasusán Senosiáin



Título original: *Les nouveaux travailleurs des applis*

Título de la presente edición: *Cuando tu jefe es una APP*

Autoría: Sarah Abdelnour, Diane Rodet, Pauline Barraud de Lagerie, Luc Sigalo Santos, Anne Jourdain, Sidonie Naulin, Sophie Bernard, H el ene Nasom-Tissandier, Morgan Sweeney y Dominique M eda

Prólogo: Laureano Martínez Sordoni

Traducción: Laura Carasus n Senosi n

Licencia original:   Presses Universitaires de France/Humensis, 2019.

Diseño de portada: Koldo Atxaga Arnedo

Fotografía: @ridersxderechos, @antropurplejo

Primera edición: Julio de 2020

Edición y maquetación: **Katakarak Liburuak**

Kale Nagusia 54-56 / Calle Mayor 54-56

31001 Iru nea-Pamplona

editorial@katakarak.net

www.katakarak.net

@katakarak54



Este libro tiene una licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

Está permitido copiar, distribuir, ejecutar y exhibir libremente esta obra solo con fines no comerciales.

No está permitido distribuir trabajos derivados basados en ella.

ISBN: 978-84-16946-45-7

Depósito legal: NA 1065-2020

Impresión: Gráficas Alzate

ÍNDICE

PRÓLOGO A LA EDICIÓN EN CASTELLANO (Laureano Martínez Sordoni).....	11
INTRODUCCIÓN (Sarah Abdelnour).....	23
1. CAPITALISMO DE PLATAFORMAS, ECONOMÍA COLABORATIVA Y ECONOMÍA SOLIDARIA: ¿QUÉ CONEXIONES HAY ENTRE ESTOS CONCEPTOS? (Diane Rodet).....	33
2. LAS PLATAFORMAS DE MICROTRABAJO: ¿EL TRABAJO A DESTAJO DE LA ERA DIGITAL? (Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos).....	53
3. MERCANTILIZAR NUESTRAS AFICIONES EN INTERNET: ¿UNA EXTENSIÓN DEL ÁMBITO LABORAL? (Anne Jourdain y Sidonie Naulin).....	69

4.	
¿QUÉ RESISTENCIAS COLECTIVAS PLANTAN CARA AL CAPITALISMO DE PLATAFORMAS?	
(Sarah Abdelnour y Sophie Bernard).....	85
5.	
LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE TRANSPORTE EN EL ÁMBITO CONTENCIOSO.	
(Hélène Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney).....	101
POSFACIO.	
EL NUEVO MUNDO ENCANTADO DE LAS PLATAFORMAS: DEL MITO A LA DESILUSIÓN.	
(Dominique Méda).....	115
BIBLIOGRAFÍA COMENTADA.....	131
AUTORÍA.....	141







PRÓLOGO A LA EDICIÓN EN CASTELLANO

Hacer del trabajo una mercancía pura ha sido, desde sus orígenes, la vocación del capital. Esta vocación se ha visto realizada de distinta forma e intensidad según los momentos históricos y las geografías. Sin estar exenta de contradicciones, la figura del trabajo asalariado consolidada en el marco del capitalismo industrial ha supuesto, fundamentalmente para la población masculina, blanca y occidental, una suerte de perímetro de protección del trabajo. A través del derecho del trabajo tuvo lugar una significativa desmercantilización de la fuerza laboral, como suele señalarse evocando los estudios de Karl Polanyi.

Desdibujado ya el trasfondo productivo industrial, en el transcurso de las últimas décadas las tecnologías digitales han transformado el paisaje productivo contemporáneo: robotización, economía digital, algoritmos de segunda generación, *big data*, inteligencia artificial o internet son algunos de los componentes vinculados a la llamada «cuarta revolución industrial». Independientemente de que se adopten

frente a este fenómeno visiones optimistas –en la estela de Jeremy Rifkin y la sociedad de coste marginal cero– o cargadas de cierto pesimismo –allí Morozov con su señalamiento al feudalismo digital–, lo cierto es que existe un marcado consenso en señalar que el alcance de la transformación social que conllevan las mutaciones tecnológicas y productivas es difícilmente predecible. No solo asistimos a cambios que afectan a las formas de trabajo y de protección social, sino a todo el conjunto de las relaciones humanas.

¿Y si esto fuera solo el principio? Dar a este enunciado la forma de interrogación no es más que un mecanismo de defensa ante el vértigo que provoca su forma afirmativa: esto es solo el principio. De allí la relevancia del tema abordado por este libro, compilado por Sarah Abdelnour y Dominique Méda, ambas profesoras de sociología en la Universidad París-Dauphine. Dentro de los diversos fenómenos que han surgido en los últimos años como producto del efecto de las tecnologías en la economía, el libro define los contornos de las formas de trabajo llevadas a cabo a través de aplicaciones en la «economía de plataformas». A lo largo de sus capítulos, este fenómeno es inscrito en el conjunto de transformaciones que afectan al mundo del trabajo y, en particular, a la desarticulación de los principales mecanismos del empleo asalariado.

Es cierto que el universo abierto por la irrupción de las tecnologías digitales no es homogéneo y se resiste a clasificaciones rígidas. En ese sentido, la proliferación de términos como economía colaborativa, capitalismo de plataformas, *gig economy*, *on-demand economy* o *digital labour* no es un mero ejercicio de destreza nominativa. Expresa, en cambio, la complejidad del universo abierto por las tecnologías digitales. La propia taxonomía de

la economía de plataformas es variada, dependiendo de si se trata de plataformas de intercambio de bienes, de prestación de servicios, si estos son realizados a través de internet o de ejecución local, si comprenden un sector de actividad o diversos sectores, etc.

Los aspectos nominativos no son, sin embargo, inocentes. Es sabido que nombrar es una forma de ejercicio del poder. La economía de las plataformas es presentada muchas veces bajo la idea de «economía colaborativa», es decir, modelos de negocio en los que se intercambian bienes y servicios entre particulares a través de una plataforma digital que operaría como mera intermediaria. Suena bien, pero al parecer bajo ese rótulo no siempre se cumple lo que se promete. El carácter «colaborativo» –como muestra Diane Rodet en el primer capítulo del libro– queda en tela de juicio con la proliferación de plataformas que no actúan como meras intermediarias, sino que también prestan el servicio subyacente, intervienen en la definición de las condiciones de uso de la plataforma y obtienen beneficios económicos millonarios.

En efecto, la pretendida «neutralidad» de plataformas como Uber, Deliveroo o Glovo contrasta con las funciones que ejercen sobre sus trabajadoras y trabajadores –términos que se eluden en beneficio de «usuarios», «riders», «glovers», «partners», en un claro intento de despolitización conceptual. Entre estas funciones se destacan (i) la de asignar el trabajo o tarea en función de los perfiles y datos históricos de cada persona, delegando las funciones de supervisión y evaluación en quien contrata el servicio y otorgando prioridad en la asignación de los trabajos entrantes a quienes tienen mejor puntuación; (ii) establecer las tarifas del servicio con precios muy bajos, que suponen

en muchos casos «salarios» de miseria; (iii) controlar el proceso del trabajo ejecutado, fundamentalmente a través de la geolocalización, pero también a través de la «reputación *online*» como forma de control¹ y (iv) establecer sanciones, como la no asignación de trabajos o la desconexión de la aplicación en caso de no cumplir determinados parámetros o requisitos establecidos.

Esas funciones están en el centro de la disputa que afecta a la regulación jurídica del empleo. Los mecanismos jurídicos de protección social que conocemos actualmente surgen en el contexto de las sociedades industriales, caracterizadas por un sistema de producción delimitado temporal y espacialmente por la fábrica. Actualmente, el «espacio» de producción se encuentra atravesado por sistemas ciberfísicos en los que los flujos de datos operan como instrumentos de gestión del espacio, de los objetos y de las personas. En ese sentido, la digitalización supone una transformación profunda del zócalo material a partir del cual emergen los conceptos de fábrica o empresa, lo cual genera una modificación de los supuestos sobre los que se ha podido establecer una relación de trabajo como laboral.² Este cisma abierto por lo digital como espacio de producción hace que se resquebrajen las categorías jurídicas propias de la reglamentación social de matriz industrial.

El problema que emerge es que esos cambios tecnológicos no han sido acompañados por una adecuación del ordenamiento normativo, sino por un debilitamiento de su capacidad protectora. El relativo

1 José Antonio Fernández Avilés (dir.), *El trabajo en la economía colaborativa y la prevención de riesgos laborales*, Secretaría de Salud Laboral y Medio Ambiente de UGT-CEC, 2018.

2 Rubén Agote Eguizábal, «On demand economy: 10 claves de entendimiento laboral», *Iuslabor*, 2017, nº 1.

equilibrio de fuerzas entre capital y trabajo alcanzado por el Estado de Bienestar posbélico ha declinado hacia una jerarquía favorable al primero, que en el terreno laboral se manifiesta en la creciente proliferación de contratos precarios y en la «huida del derecho del trabajo»³ hacia formas mercantiles. La proliferación del –muchas veces falso– empleo autónomo es la nota característica de este fenómeno. Este desfase del marco regulatorio hace que el contexto normativo desde el que se aborda el trabajo de las plataformas se caracterice aún por la dicotomía entre lo laboral y lo no laboral –¿se trata de trabajo autónomo o en relación de dependencia?– lo cual supone la aplicación o la exclusión del derecho del trabajo.⁴ De allí que las estrategias jurídicas llevadas a cabo en los últimos años se centren en la búsqueda de la «laboralidad» de la relación,⁵ en una suerte de esfuerzo por proteger las nuevas formas de trabajo con el encuadre «clásico» del derecho laboral frente a los embates del neoliberalismo en su versión economía de plataformas.

La invitación a lo largo del libro a poner el foco en la evolución de la jurisprudencia –particularmente en el capítulo correspondiente a Hélène Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney– resulta entonces un punto

-
- 3 Miguel Rodríguez-Piñero y Bravo-Ferrer, María Emilia Casas Baamonde y Fernando Valdés Dal-Ré, «La huida del derecho del trabajo hacia el 'emprendimiento', las reformas de la Reforma Laboral de 2012 y otras reformas: la L 11/2013 y el RDL 11/2013», *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, 2013, nº 10.
 - 4 Miguel C. Rodríguez-Piñero Royo y Macarena Hernández-Bejarano (dir.), *Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos*, Albacete, Bomarzo, 2017.
 - 5 Véase, por ejemplo, Daniel Cifuentes Mateos y Juan Pascual Caballero, «Impacto de la economía de plataformas en las relaciones laborales», en Casas Baamonde, M. E. y de la Torre García, C. (eds.), *El futuro del trabajo en España: impacto de las nuevas tendencias*, Madrid, Wolters Kluwer, 2019.

fundamental, sobre todo cuando el mundo empresarial cuenta en los últimos tiempos con numerosas batallas ganadas, desde el avance de las empresas de trabajo temporal (EET) hasta las empresas multiservicios que han aflorado en los resquicios del derecho del trabajo y la seguridad social, poniendo cada vez más a prueba su capacidad de respuesta.

Si la fábrica y la empresa son condiciones para la «unidad» del trabajo (una jornada, tareas definidas, un salario, etc.), la evaporación de aquellas nos conduce a una fragmentación de esa unidad, como sucede con las plataformas de *crowdsourcing*, cuyo caso paradigmático es Amazon Mechanical Turk. En este tipo de plataformas tiene lugar una desagregación de tareas mucho más aguda que en el taylorismo industrial, donde la idea de «puesto de trabajo» unificaba un conjunto de labores a realizar por la persona contratada. En el mundo de las plataformas, el puesto de trabajo tiende a quedar difuminado en numerosas prestaciones de servicios o «microtrabajos».

Esta fragmentación conduce a estar en una búsqueda frenética de nuevas tareas y a compatibilizar varias de ellas, principalmente para aquellas personas que lo realizan como fuente principal de ingresos, y está directamente relacionada con la intensificación y la realización de largas jornadas. Todo ello supone un claro factor de riesgo laboral en el ámbito de la seguridad y la salud, aumentando las patologías de origen laboral, tanto las de carácter físico como las psicológicas.⁶ El «puedes elegir tu propio horario» que muchas plataformas pregonan se transforma en una disponibi-

6 José Antonio Fernández Avilés (dir.), *El trabajo en la economía colaborativa...*, *op. cit.*

lidad permanente, tal como queda expuesto de manera estremecedora la película de Ken Loach *Sorry We Missed You*.

Pero muchas veces las novedades nos llevan al pasado, según reflejan Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos en su capítulo sobre las plataformas de microtrabajo. Las formas de trabajo que allí tienen lugar remiten a figuras históricamente previas al empleo asalariado, como son el del trabajo a destajo en su versión *tâcheronat* o *sweating system*. En este sentido, el desarrollo tecnológico parece avanzar en una doble dirección. Si por un lado nos asoma a utopías futuristas gobernadas por bits y robots, por otra nos retorna a formas de explotación del trabajo que creíamos enterradas en el tiempo.

Pero la explotación algorítmica de los datos permite no sólo fragmentar el trabajo, sino además colonizar espacios vitales que consideraríamos ajenos a la producción de valor de mercado. Tal es el caso de la transformación del tiempo de ocio en tiempo de trabajo, como analizan Anne Jourdain y Sidonie Naulin bajo la idea de «extensión del ámbito de trabajo» en las plataformas de venta de manualidades por internet y de servicios de chefs a domicilio. Su potencialidad extractiva va más allá de la mercantilización del ocio y los «tiempos muertos». Atraviesa el propio límite entre lo que consideramos una actividad laboral y lo que no lo es. Permite crear un excedente de trabajo no remunerado al trasladar una parte cada vez mayor de los costos cognitivos de la producción de valor a las personas en tanto usuarias y consumidoras. Actividades propias de las tecnologías digitales no necesariamente relacionadas con el trabajo, como etiquetar imágenes, hacer clic u ordenar vídeos o música según las prefe-

rencias personales se recomponen algorítmicamente para producir productos y servicios: bases de datos estructuradas, corpus de contenidos, etc.⁷ ¿Has completado alguna vez un reCAPTCHA para comprobar que eres una persona y no un robot? Puede que hayas contribuido a digitalizar un libro, a clasificar imágenes o a entrenar algoritmos para el aprendizaje automático y, quizá sin saberlo, hayas trabajado –gratis– para Google.

¿Cómo es posible que este tipo de mecanismos, particularmente en su faceta de precarización del trabajo, tengan legitimidad y no generen un rechazo generalizado? En este punto juegan un papel fundamental un conjunto de discursos con una fuerte impronta ideológica. En efecto, el ataque contra los principales mecanismos de regulación del trabajo en el plano político-jurídico va acompañado de un discurso ideológico que pretende legitimar un modelo social hecho a medida del mercado y moldear la subjetividad trabajadora bajo el modelo de un sujeto «emprendedor», tal como la propia Abdelnour ha mostrado en otras investigaciones.⁸ Existe hace tiempo un discurso de deslegitimación del empleo asalariado que lo caracteriza como rutinario, repetitivo, carente de autonomía y no favorable a la innovación y el cambio. El ideal emprendedor, por el contrario, promete autonomía, independencia, éxito social y profesional, realización personal, creación de riqueza e incluso la posibilidad de «cumplir tus sueños». Este discurso moviliza las competencias vinculadas a estados afectivos y emocionales como la autoconfianza, la ilusión y la pasión, que remiten al sujeto a su propia interioridad como

7 Dominique Cardon, Antonio Casilli, *Qu'est-ce que le digital labor?*, Bry-sur-Marne, Éditions de l'Ina, 2015.

8 Sarah Abdelnour, *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*, Paris, Puf, 2017.

fuerza inagotable de energía. Es un discurso que opera por seducción, que intenta ofrecer un ideal de libertad, tal como podemos encontrar en la página web de Glovo: «la flexibilidad de nuestro servicio te permite tener más libertad y generar ingresos en tu tiempo libre».

En este sentido, toda la diatriba neoliberal y su concreción política constituyen un círculo virtuoso para la economía de las plataformas. Al mismo tiempo que barre con los principales elementos jurídicos y simbólicos de la sociedad salarial, pone la carga subjetiva de tipo emocional y volitiva que caracteriza al ideal emprendedor como una instancia compensatoria ante el retroceso de las protecciones sociales y la emergencia de un entorno plagado de incertidumbres. De hecho, no es extraño que la retórica de las plataformas se corresponda con la idea de «*happycracia*»,⁹ siendo el imperativo de la felicidad un artificio orientado a la responsabilidad individual frente a los riesgos sociales y un refuerzo de la autoexplotación. Por seguir con el ejemplo de Glovo, la plataforma señala que sus repartidores «son usuarios que quieren ayudar a los demás a ahorrar tiempo y hacerles la vida un poco más fácil. Siempre tienen una sonrisa en la cara y desprenden buen rollo y alegría».

Con su impronta disciplinaria, la economía de las plataformas no solo afecta al sujeto trabajador en su faceta individual, sino también colectiva. El efecto individualizador y descolectivizador asociado a la digitalización del trabajo –tanto en su dimensión normativa como ideológica– erosiona la capacidad de representación y participación colectiva en defensa de los derechos laborales. La fragmentación del mun-

9 Edgar Cabanas, Eva Illouz, *Happycracia. Cómo la ciencia y la industria de la felicidad controlan nuestras vidas*, Barcelona, Paidós, 2019.

do laboral y la transformación de elementos nucleares en la acción sindical como el centro de trabajo obligan a pensar nuevas formas de articulación colectiva y representan sin lugar a dudas un gran desafío para las organizaciones sindicales. Esto no ha sido motivo, sin embargo, para que emerjan cada vez más formas de lucha y resistencia ante los abusos por parte de las compañías, analizadas en el capítulo de Sarah Abdellour y Sophie Bernard. En los últimos años comienzan a surgir respuestas por parte del mundo sindical como la llamada «Declaración de Frankfurt»,¹⁰ de 2016, que representa el acuerdo de un grupo de sindicatos para avanzar en acciones orientada a promover condiciones de trabajo justas en el marco de las plataformas digitales. Por su parte, la Confederación Europea de Sindicatos, ETUC por sus siglas en inglés, solicitó a la Comisión Europea el acuerdo sobre un conjunto de derechos comunes para las trabajadoras y trabajadores de las plataformas.¹¹ A esto deben sumarse las iniciativas asociativas, como el caso de Riders X Derechos, por poner un ejemplo, que lanzara una de las primeras huelgas de «riders» en España en 2017.

En suma, ante un horizonte de grandes cambios, este libro permite aproximarnos a una realidad que, aunque todavía no generalizada, avanza sin pausa y ambiciona dar forma al futuro de nuestras sociedades. La riqueza de los casos aquí analizados no es menos valiosa que los interrogantes que deja abiertos. ¿Asistimos a un mundo laboral regido por los «términos y condiciones» de las empresas? ¿Es preciso crear nuevas figuras en el derecho del trabajo o reafirmar las

10 <http://faircrowd.work/unions-for-crowdworkers/frankfurt-declaration/>

11 <https://www.etuc.org/en/document/etuc-resolution-tackling-new-digital-challenges-world-labour-particular-crowdwork>

existentes? ¿Es irreconciliable el avance de las tecnologías digitales con un grado de bienestar mínimo para todas las personas? ¿Es posible contrarrestar colectivamente el poder de los gigantes de los datos? Sin duda, el camino que queda por recorrer es largo. La urgencia de las respuestas no debe ser incompatible con el análisis sosegado y la acción meditada a los que invita la lectura. Después de todo, esto es solo el principio.

Laureano Martínez Sordoni
Pamplona-Iruñea, marzo de 2020

INTRODUCCIÓN

Sarah Abdelnour¹

¿Qué repercusiones pueden tener las aplicaciones digitales y los sitios de Internet en nuestras formas de trabajar y en nuestra situación laboral? ¿En qué me-

¹ Los trabajos que se recogen en esta obra se han realizado en el marco de un programa de investigación titulado «Fragmentation du travail, marchandisation du travail à-côté: le capitalisme de plateforme et ses impacts sociaux» [Fragmentación del trabajo, mercantilización del trabajo complementario: el capitalismo de plataformas y sus impactos sociales] (Capla), financiado por la Agence Nationale de la Recherche (ANR) y coordinado por Sarah Abdelnour. Todas las autoras y autores son miembros de este programa, en el que también participan Guillaume Compain, Julien Gros, Émilien Julliard y Arnaud Mias. La obra se ha beneficiado de la dinámica de todo el equipo. Las autoras y autores dan las gracias a todas las personas que han posibilitado los estudios: los equipos administrativos de la ANR, de la Universidad París-Dauphine y del Iri-so, las y los colegas que se han mostrado dispuestos a comentar los primeros resultados y, por supuesto, las personas entrevistadas que han aceptado mostrarnos sus experiencias. En esta introducción se retoman elementos del programa de investigación redactado con el conjunto del equipo de la ANR Capla, así como algunas cuestiones desarrolladas con Sophie Bernard en un número de la *Nouvelle revue du travail* dedicado a las plataformas (Sophie Bernard, «Vers un capitalisme de plateforme?», *Nouvelle revue du travail*, 2018, n^o 13).

da pedir un vehículo a través de una aplicación, en vez de por teléfono, supone una revolución, como sugiere el término «uberización»? Esta palabra está ya consolidada en el diccionario, y se define en el *Robert*² como el hecho de «transformar (un sector de actividad) con un modelo económico innovador haciendo uso de lo digital». Aunque se trata de una definición más bien elogiosa, expone el meollo de la cuestión: lo digital constituye una ocasión, si no un pretexto, para transformar el funcionamiento de un sector de actividad. En este sentido, por lo tanto, las plataformas digitales no son solo una innovación técnica, sino también un nuevo espacio para modificar las reglas del juego en materia laboral y de empleo. Algunas plataformas así lo reivindican, además: a partir de ahora, el objetivo es colaborar *online*, al margen del trabajo asalariado y de las formas de empleo tradicionales. Pero, ¿se trata de salir del modelo antiguo mediante una nivelación al alza, es decir, favoreciendo el progreso y la emancipación, o a la baja, o sea, degradando la situación de los trabajadores? Los medios de comunicación se hacen eco de análisis particularmente divergentes, que van desde una visión fascinada por la economía innovadora y colaborativa hasta la inquietud por la proletarianización de los trabajadores «a destajo». La literatura (más) académica sigue en parte esa polarización. En opinión de algunas personas, la economía digital favorecería el reparto, sus prácticas serían más innovadoras y libres, así como más colaborativas.³ Para

2 La autora se refiere a *Le Robert*, diccionario de referencia para la lengua francesa.

3 Piénsese, por ejemplo, en Jeremy Rifkin (*La sociedad de coste marginal cero: el Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo*, Barcelona, Paidós, 2014) y, para algunos aspectos, en Patrice Flichy (*Les nouvelles frontières du travail à l'ère numérique*, París, Seuil, 2017).

otras, sin embargo,⁴ supondría el advenimiento de formas de explotación renovadas e incluso agravadas; hay quien habla, como Ursula Huws, de «cibertariado».⁵ Esta literatura, por activa que sea, requiere a día de hoy investigaciones empíricas exhaustivas que la completen y permitan analizar esas hipótesis.

Esta obra se concibe desde esa perspectiva, fruto de la colaboración de un equipo de investigadoras e investigadores en sociología, ciencias políticas y derecho.⁶ La problemática conjunta tiene como objetivo las relaciones laborales que se ponen en práctica por iniciativa de las plataformas y de los modelos sociales que las enmarcan. En efecto, tras el ejemplo de Uber se perfila un modelo económico en el que las empresas adoptan la forma de plataformas digitales y actúan como intermediarias entre clientes y proveedores de servicios, entre quienes buscan y quienes ofrecen trabajo. Este modelo económico se sustenta en una particularidad esencial: las personas que ofrecen su trabajo en las plataformas digitales no son asalariadas, ni de la plataforma ni del cliente (sean trabajadores autónomos o trabajadores no declarados), y tampoco son necesariamente profesionales, ya que pueden ejercer su actividad en calidad de particulares o de *amateurs*. Y, sin embargo, esos trabajadores son propietarios de la herramienta de trabajo o, como mínimo, de la

4 Sobre todo Trebor Scholz, *Überworked and Underpaid. How Workers Are Disrupting the Digital Economy*, Cambridge, Polity Press, 2016; o Christian Fuchs, *Digital Labour and Karl Marx*, Nueva York, Routledge, 2014.

5 Ursula Huws, *The Making of a Cybertariat. Virtual Work in a Real World*, Nueva York, New York University Press, 2003.

6 El equipo completo está integrado, además de por los participantes en esta obra, por Guillaume Compain (estudia el cooperativismo de plataformas), Julien Gros (especialista en datos cuantitativos sobre trabajadores autónomos y trabajadores de las plataformas), Émilien Julliard (se dedica a las regulaciones políticas) y Arnaud Mias (centrado en las prácticas laborales y de empleo de los repartidores en bicicleta).

fuerza de trabajo que venden, sea a los consumidores finales o a una empresa cliente de la plataforma. Por lo tanto, asumen los riesgos vinculados a la actividad (inversión, clientela, riesgo físico), a pesar de tener poca autonomía en la organización de su trabajo (procesos calibrados, precios fijados por la plataforma, control por parte de la plataforma y de los consumidores). Por eso mismo, las plataformas constituyen un nuevo espacio de externalización de los trabajadores y se basan sobre todo en los dispositivos que facilitan la creación de empresas, como el régimen de trabajadores autónomos de Francia de 2009,⁷ rebautizados como «microempresarios».

Analizar este nuevo espacio, los perfiles de quienes trabajan en él y las prácticas de las plataformas permite responder a numerosos interrogantes.

¿Cómo es la estructuración social del capitalismo de plataformas y qué desigualdades aparecen tras el ideal colaborativo?

¿Estamos asistiendo a una mercantilización del trabajo «complementario»?⁸ ¿En qué medida ese tipo de trabajo hace que se muevan las fronteras entre trabajo profesional, trabajo doméstico y voluntariado? ¿Se puede hablar de *gratuitación*⁹ del trabajo?

La plataforma moviliza el trabajo de los demás mediante figuras que no perciben un salario, distan-

7 Sobre el régimen de trabajadores autónomos, véase Sarah Abdelnour, *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*, París, Puf, 2017.

8 Para retomar la expresión de Florence Weber, *Le travail à-côté. Études d'ethnographie ouvrière*, París, Inra, 1989. También la usan Thomas Beauvisage, Jean-Samuel Beuscart y Kevin Mellet en «Numérique et travail à-côté. Enquête exploratoire sur les travailleurs de l'économie collaborative», *Sociologie du travail*, 2018, vol. 60, n° 2, pp. 1-22.

9 En referencia a los procesos descritos por Maud Simonet (*Travail gratuit: la nouvelle exploitation*, París, Textuel, 2018).

ciándose de la función de coordinación laboral que ha recaído tradicionalmente en las empresas. ¿Cuáles son entonces las funciones exactas de la plataforma? ¿Poner en contacto, coordinar, hacer el control de calidad? ¿A través de qué canales y gracias a qué dispositivos organiza el trabajo? ¿En qué condiciones jurídicas y con qué protecciones sociales desempeñan su labor estos trabajadores?

Y, por último, ¿qué figuras reglamentarias se aplican frente a estos nuevos actores económicos? ¿Cómo intervienen respectivamente los poderes económicos, políticos y jurídicos, así como las instituciones tradicionales de protección de los trabajadores (sindicatos y organizaciones profesionales)?

Para responder a estas preguntas, el equipo se ha adentrado en distintos ámbitos de investigación con plataformas diversas. Fundamentalmente hemos formulado preguntas a trabajadores de las plataformas por medio de estudios cualitativos (entrevistas con los trabajadores, sobre todo), pero también cuantitativos (cuestionarios y extracción de datos desde sitios de Internet). Entre las plataformas analizadas, algunas externalizan un trabajo similar al empleo, es decir, tareas continuas que requieren una cantidad relevante de horas a la semana y que proporcionan una remuneración principal. Ese es el caso paradigmático de las plataformas de vehículos de transporte con conductor (VTC). Otras ofrecen microtareas que deben realizarse *online* (escribir la leyenda de una foto o indicar el color de una prenda de ropa, por ejemplo), de manera que permiten mercantilizar los intervalos de tiempo entre otras actividades principales para ganar pequeñas sumas de forma ocasional. Algunas plataformas son propiedad de grandes firmas multinacionales que captan fondos

en los mercados financieros y otras se supone que se sitúan en el ámbito de la economía social y solidaria. Algunas transforman las actividades de ocio en fuentes de ingresos complementarios, mientras que otras hacen que acudan a Internet profesionales que ya ejercen *offline*, como las plataformas de chefs a domicilio. El objetivo era analizar distintos tipos de organización económica y modalidades de trabajo en auge en estos nuevos espacios para poner al descubierto sus similitudes y sus diferencias. También se trataba de que cada miembro del equipo, partiendo de su ámbito de conocimiento, analizase en qué medida las plataformas desplazan procesos ya estudiados en otras configuraciones: el desarrollo del trabajo autónomo; los límites confusos de los regímenes laborales; las cadenas de subcontratación; la imbricación entre trabajo y compromiso con una causa, o incluso las fronteras entre trabajo en el sentido mercantil, ocio y trabajo complementario. En todos los casos, se ha planteado la cuestión de la redefinición del contrato de trabajo y de la relación de subordinación, un problema clásico, pero que no deja de renovarse y que pone en guardia a los juristas del ámbito laboral.

Más allá de la diversidad de los ámbitos de estudio, esta investigación colectiva se ha llevado a cabo en torno al concepto de «capitalismo de plataformas». Este concepto trata de comprender el modelo específico de trabajo que se desarrolla en las plataformas, es decir, la externalización de los trabajadores y el desplazamiento de las fronteras laborales, enmarcando ese proceso en un sistema de obtención de beneficios propio de una nueva forma de capitalismo. La idea hace hincapié en la creación de valor y en su reparto desigual entre, por un lado, los poseedores de los algoritmos, los sitios

y las aplicaciones, que son las plataformas, y, por otro lado, los trabajadores presentes en dichas plataformas. Esos trabajadores, además de no ser asalariados, tienen la particularidad de que ponen a disposición de las empresas no solo su fuerza de trabajo, sino también una parte de las herramientas de producción (bicicletas, coches, etc.). Pero, aunque esas herramientas tienen un coste, no tienen valor sin la aplicación y, por lo tanto, no proporcionan esa autonomía que tanto se ensalza. Así, poniendo a trabajar a trabajadores autónomos, ¿no participa el capitalismo de plataformas de modelos renovados e incluso exacerbados de subordinación de los trabajadores, tratando de alejarlos de las normativas laborales actuales?

Hablar de «capitalismo de plataformas», como hacen también otros autores,¹⁰ permite manejar otros conceptos o nociones, sobre todo la idea del *digital labour* [trabajo digital]. En la línea de los trabajos de Tiziana Terranova¹¹ sobre el *free labour* [trabajo gratuito] y también de Trebor Scholz, el *digital labour* puede definirse como el «trabajo eminentemente cognitivo que se manifiesta a través de una actividad informal captada y adaptada en un contexto mercantil y que se sustenta en tareas mediadas por dispositivos digitales». ¹² En concreto, es una noción similar a los like [me gusta] de Facebook, a los comentarios que se dejan en sitios de Internet o incluso a los códigos *captcha* que se descifran a menudo en Internet. El interés de este concepto estriba en que pone en duda las fronteras del traba-

10 Sobre todo Nick Srnicek, *Capitalismo de plataformas*, Buenos Aires, Caja Negra Editora, 2018.

11 Tiziana Terranova, «Free Labour: Producing Culture for the Digital Economy», *Social Text*, 2000, vol. 18, nº 2.

12 Dominique Cardon, Antonio Casilli, *Qu'est-ce que le digital labour?*, Bry-sur-Marne, Éditions de l'Ina, 2015, p. 31. Véase también Antonio Casilli, *En attendant les robots. Enquête sur le travail du clic*, París, Seuil, 2019.

jo, porque plantea actividades que se consideran ocio, pero que generan valor para las empresas digitales. No obstante, al dar a entender que son los consumidores quienes trabajan sin darse cuenta, este concepto a veces pasa por alto el trabajo de recogida y formateo de datos que llevan a cabo profesionales en sentido estricto, como informáticos y otros ingenieros.¹³

Además, nos ha parecido más operativo desde un punto de vista empírico diferenciar las plataformas en función de la dimensión mercantil o no de los intercambios que se producen en ella y de la dimensión lucrativa o no lucrativa de las empresas.¹⁴ La confusión entre estos espacios es la que genera, en parte, faltas de entendimiento entre partidarios de los comunes y de la innovación democrática *online*, por un lado, y detractores del neocapitalismo virtual desenfrenado, por otro.

En definitiva, compartimos la hipótesis de que el trabajo es una actividad heterónoma y que sin duda conlleva cierta penosidad. ¿Extender el concepto de trabajo a las prácticas de ocio *online* (aunque generen valor) no conlleva entonces el riesgo de empobrecer el concepto mismo de trabajo –y también las nociones de explotación o de alienación–? Al enturbiar los límites del perfil social de los trabajadores explotados

13 Para visibilizar ese trabajo, véanse, sobre todo, Éric Dagiral, Ashveen Peerbaye, «Les mains dans les bases de données. Connaître et faire reconnaître le travail invisible», *Revue d'anthropologie des connaissances*, 2012, vol. 6, nº 1, pp. 191-216; Thomas Beauvisage, Kevin Mellet, «Travailleurs du like, faussaires de l'e-réputation», *Réseaux*, 2016, nº 3; o también Jérôme Denis, *Le travail invisible des données. Éléments pour une sociologie des infrastructures scripturales*, París, Presses des mines, 2018.

14 Así, Marie-Anne Dujarier distingue cuatro casos en función de estas dos dimensiones. Por ejemplo, Facebook es, según ella, una plataforma con ánimo de lucro en la que, sin embargo, los intercambios no tienen carácter mercantil («*Digital labor, travail du consommateur: quels usages sociaux du numérique?*», *La Revue des médias*, 2016, *online*).

(un esclavo del clic de la India no es comparable a un directivo francés que utiliza una red social), nos arriesgamos a no darnos cuenta de qué es la experiencia del trabajo alienado.

Estos son, a grandes rasgos, el marco de esta obra, sus puntos de partida, sus hipótesis, sus métodos, sus autores y su vocabulario. Los diversos estudios realizados en el conjunto de la investigación han dado lugar a cinco capítulos, cada uno de los cuales ofrece un prisma diferente sobre las plataformas. En el primero, escrito por Diane Rodet, se analiza el uso de otros dos términos con los que se designa a veces al capitalismo de plataformas: «economía colaborativa» y «economía compartida». Se denuncia el desfase entre la imagen virtuosa que transmiten estos términos y la realidad de una economía lucrativa en la que a menudo se niega el trabajo. Se recalca que, aunque este capitalismo pueda aproximarse a la economía social y solidaria, no es tanto por su dimensión alternativa como por su capacidad de atraer a trabajadores que buscan autonomía y sentido en su trabajo, en detrimento de sus condiciones laborales.

En los dos capítulos siguientes se trata la mercantilización del tiempo fuera del trabajo o de las actividades de ocio. Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos examinan el trabajo a destajo a través de las plataformas de microtrabajo y comparan esta nueva forma de subcontratación con el *sweating system* del siglo XIX. Constatan que hay *crowdworkers* con mucha disponibilidad, pero una remuneración muy baja, lo que, paradójicamente, explica la escasez de protestas en este ámbito, porque los propios microtrabajadores no esperan siquiera que esta actividad sea un auténtico empleo. Después, Anne Jourdain y Sidonie Naulin analizan en qué medida las plataformas constituyen nuevos espa-

cios de mercantilización o de profesionalización para las personas aficionadas a los *hobbies* creativos o a la cocina y para los chefs. Las autoras muestran dos formas de extensión del ámbito laboral, mediante la transformación de la actividad y añadiendo un trabajo digital específico, y terminan con la intensificación del trabajo en las plataformas.

En el cuarto capítulo, redactado con Sophie Bernard, nos sumergimos en la cuestión de las resistencias colectivas de los trabajadores de las plataformas a través del caso concreto de los conductores de VTC. Aunque los trabajadores de las plataformas se topan con numerosos obstáculos para que se oigan sus reivindicaciones –para empezar, con el hecho de no ser asalariados–, enseguida han surgido movilizaciones en determinados sectores, como el del transporte de personas, que se apoyan en organizaciones profesionales y también sindicales, a pesar de la distancia con respecto a las confederaciones. Manteniendo cierta relación con las movilizaciones, en el quinto capítulo, redactado por Hélène Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney, se hace balance de las regulaciones jurídicas de estos nuevos actores económicos, se juzga el hecho de que se los perciba como intermediarios neutros y se analizan las recientes recalificaciones de algunos trabajadores de las plataformas, quienes han pasado a ser considerados asalariados. Para terminar, el posfacio de Dominique Méda permite deconstruir los mitos asociados a la «revolución tecnológica» para comprender mejor la fragilidad de estas formas de trabajo *online* e invita a repensar un modelo en el que se conjuguen la figura de las personas asalariadas y la autonomía en el ámbito laboral.

1

CAPITALISMO DE PLATAFORMAS, ECONOMÍA COLABORATIVA Y ECONOMÍA SOLIDARIA: ¿QUÉ CONEXIONES HAY ENTRE ESTOS CONCEPTOS?

Diane Rodet

Desde finales de la década de los 2000, se están extendiendo nuevas formas de intercambio de bienes y servicios por Internet sin que consigamos otorgarles una denominación unánime. Aunque en esta obra se utiliza la expresión «capitalismo de plataformas», en este capítulo se retoman los primeros términos que se utilizaron y que aún permanecen: «economía colaborativa» y «economía compartida» (los anglosajones hablan de «*sharing economy*»). Estas denominaciones reflejan un relato halagüeño según el cual estos intercambios permitirían a los particulares consumir «mejor», compartiendo sus recursos (bienes, tiempo) entre iguales, de manera que se generase una relación entre economías, vínculos sociales y ecología. Así presentaba la cuestión en 2010 la empresaria Lisa Gansky en una de las primeras obras dedicadas a este tema, refiriéndose tanto a Uber como a Etsy.¹⁵ Des-

15 Lisa Gansky, *La malla: el futuro de los negocios es... compartir*,

pués apareció un segundo relato que cuestionaba ese discurso original y recalca la precariedad de las formas de trabajo que pueden vincularse a este modelo, pero sin eliminar el imaginario alternativo que se asocia a todo este universo. Los medios de comunicación relacionaron los llamados procesos colaborativos con la Economía Social y Solidaria (ESS), es decir, con organizaciones no lucrativas o poco lucrativas. Por ejemplo, la empresa La Ruche qui dit oui! (LRQDO), una empresa emergente que se enmarca totalmente en el capitalismo de plataformas, llegó incluso a lograr el sello de Empresa solidaria de utilidad social (Esus)¹⁶ en 2014, lo que la sitúa en el seno de la ESS según la ley Hamon.

¿Qué podemos pensar de que se utilicen los términos «economía colaborativa» y «economía compartida» para referirse al capitalismo de plataformas? ¿Cómo se pueden interpretar la aproximación a la ESS a la que nos empujan esas denominaciones y, al mismo tiempo, el discurso que denuncia la precarización y la desregulación del empleo? ¿Habría que plantearse la escisión entre dos economías de plataformas, una virtuosa y próxima a la ESS y otra que lleva al extremo las lógicas neoliberales? ¿O se trata más bien de la evolución de estos sitios de Internet hacia formas lucrativas y hacia posturas que hacen suya la tesis de la recuperación a través del capitalismo? Este capítulo se fundamenta en la literatura que analiza estas plataformas y en una investigación¹⁷ sobre LRQDO, que es

Barcelona, Gestión 2000, 2011.

16 Ese sello, que tiene una vigencia de 3 a 5 años, se concede a empresas en cuyos estatutos figuran como objetivos la utilidad social y el respeto a determinadas condiciones de remuneración.

17 Esta investigación, aún en curso, se basa en observaciones de distribuidores (5), en entrevistas a los responsables de las colmenas (10) y a asalariados de la empresa (2) y en el análisis de su sitio web.

uno de los casos más paradigmáticos de plataformas posicionadas en el lado virtuoso de esta economía.

En primer lugar, se expondrán los motivos por los que la economía de plataformas nunca ha sido colaborativa. Después se demostrará que estas empresas no proponen alternativas ni al mercado ni al capitalismo. Para terminar, se destacará que, no obstante, estas plataformas tienen algo en común con la ESS: ofrecen condiciones de trabajo y de empleo difíciles a personas en busca de alternativas profesionales.¹⁸

Detrás de las y los autónomos, la plataforma

Promoción capitalista de prácticas teóricamente entre iguales.

Al principio, los intercambios que se analizan en esta obra se difundieron en los medios con las denominaciones «consumo colaborativo» y «economía compartida» (usadas indistintamente).¹⁹ El blog francés consommationcollaborative.com, dedicado a estas cuestiones y creado en 2010, puso en marcha dos años más tarde el principal colectivo de fomento de esta economía, Ouishare, que se presenta hoy en día como un explorador de nuevas formas de «colaborar». ²⁰ Para este colectivo, lo que comparten todos los sistemas que se

18 Sobre las difíciles condiciones de trabajo y de empleo en la ESS, véanse, por ejemplo, Matthieu Hély, Pascale Moulévrier, *L'ESS. De l'utopie aux pratiques*, París, La Dispute, 2013; y Nadine Richez-Battesti, Damien Sauze, «L'emploi dans l'économie sociale et solidaire», dossier de la revista *Économies et sociétés*, 2015, vol. 7, nº 37.

19 Excepto las prácticas de *microtasking* [microtareas], mucho menos extendidas. A este respecto, véase más adelante el capítulo de Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos.

20 www.ouishare.net.

promueven es su carácter «de igual a igual», es decir, su capacidad de poner en contacto directo a los usuarios.²¹

¿Cómo interpretar este criterio? ¿Son las reminiscencias de una época en la que estos sitios no tenían ánimo de lucro (se limitaban a poner en contacto a los usuarios sin percibir comisiones)? El caso de couchsurfing.org, recomprado en 2011, corroboraría esta hipótesis. Sin embargo, esta economía casi nunca ha sido colaborativa, entendiendo como tal que los intercambios se produzcan exclusivamente entre particulares. Aunque algunos sitios web sí funcionan así (p. ej., Wikipedia), la propagación de estas prácticas en la década de los 2000 fue obra, fundamentalmente, de consultores anglosajones que se dirigían a empresas. El analista Ray Algar se identifica como la primera persona que utilizó el término «consumo colaborativo» en un artículo de 2007.²² Afirma que, gracias a las nuevas tecnologías, los consumidores tienen cada vez más capacidad de organizarse para hacer que los precios bajen y aconseja a las empresas que se adapten a esta situación. Los consultores Rachel Botsman y Roo Rogers popularizaron este término en su obra *The Rise of Collaborative Consumption*.²³ En ese libro se considera a sitios web como eBay o Craigslist los primeros casos exitosos de intercambio entre consumidores y al mismo tiempo sus promotores animan a los jóvenes empresarios a que aprovechen esa situación.

La presencia de empresas capitalistas en esta economía no es ninguna novedad. Entre los sitios web desarrollados gracias a ese impulso, LRQDO, aunque se presenta como activista por su funcionamiento ecoló-

21 *Ibid.*

22 www.oxygen-consulting.co.uk.

23 Rachel Bostman, Roo Rogers, *What's Mine Is Yours. The Rise of Collaborative Consumption*, Nueva York, Harper Business, 2010.

gico, tampoco es una excepción. La propuesta de esta plataforma, creada en 2011, es poner en contacto a consumidores y productores locales para la distribución de productos agrícolas. La publica Equanum SAS, cuyo capital es propiedad de un fondo de inversión de la Banque postale (23,7%) y de empresarios web (15,6%) como Xavier Niel (Free) o Marc Simoncini (Meetic). El resto del capital es de sus fundadores: Guilhem Chéron (titulado por la Escuela superior nacional de diseño industrial), Mounir Mahjoubi (IEP de París) y Marc-David Choukroun (diseñador de conceptos en proyectos digitales). En 2018 había 887 «colmenas» en Francia y 1200 en Europa. La plataforma emplea a un centenar de personas y su volumen de negocio ha alcanzado los 3,5 millones de euros en 2017.

Funcionamiento con intermediarios

Estas plataformas no se limitan a poner en contacto a usuarios; son intermediarias con ánimo de lucro que obtienen una comisión de entre el 5 y el 30% de cada transacción. Su intervención también se manifiesta en la relación que tienen con sus usuarios, que suele adoptar la forma de control por parte de la empresa y puede parecerse a una relación de fuerza. En esas relaciones, analizadas en diversos ámbitos,²⁴ se basan los procesos de recalificación de personas que trabajan por cuenta propia o autónomas (usuarias de estos sitios web que pretenden obtener ingresos) y pasan a ser consideradas asalariadas.

24 Véanse los demás capítulos o también Pénélope Codello-Guijarro *et al.*, «Le contrôle organisationnel du client», *Revue française de gestion*, mayo de 2013, nº 234, pp. 99-114; Alexandra J. Ravenelle, «Selling Not Sharing», *Cambridge Journal of Regions*, 2017, nº 10, pp. 281-295; Alex Rosenblat, Luke Stark, «Uber's Drivers: Information Asymmetries and Control in Dynamic Work», *International Journal of Communication*, 2016, vol. 10, pp. 3758-3784.

LRQDO es un caso interesante en la medida en que se jacta precisamente de crear un circuito corto. Sin embargo, su funcionamiento se parece al de las franquicias: un particular que desee abrir un mercado efímero –una colmena– debe postularse en el sitio web para que luego lo entreviste un asalariado de la plataforma. A los futuros responsables de esas colmenas, casi siempre autónomos, se les impone un perímetro para que las colmenas se repartan por el territorio. Se especifica que la actividad (15 horas a la semana) no es un empleo, sino un compromiso que proporciona ingresos adicionales que se corresponden con el 8,35% del volumen de negocio libre de impuestos de los productores. La plataforma se quedaba con el mismo porcentaje hasta 2018 y desde entonces su parte ha subido al 11,65%. Así pues, el 20% del volumen de negocio se destina a un funcionamiento que se presenta, en teoría, como «sin intermediarios».

Economía compartida... del volumen de negocio

Estas plataformas tampoco se enmarcan en la economía compartida, entendiéndola como aquella en la que se trata de dar a los demás una parte de lo que se posee. No solo es que los usuarios se paguen entre ellos en muchísimos casos, sino que sus transacciones están sometidas a las mismas exigencias de rentabilidad para la plataforma que las de cualquier otra empresa capitalista. Así, LRQDO combina un discurso público en el que se pone en valor la ausencia de intermediarios y la horizontalidad con un funcionamiento que *de facto* es capitalista y jerárquico. En su página de inicio se afirma: «Comprar directamente a los productores; todo el mundo sale ganando».²⁵ En la página para los responsables

25 laruchequiditoui.fr (noviembre de 2018).

se presenta la colmena como una «comunidad [...] que permite a sus miembros comprar productos agrícolas de calidad directamente a agricultores y artesanos de la región». La dimensión mercantil se minimiza de cara a los clientes, denominados «abejas», entre los cuales los responsables de las colmenas serían las «reinas». Las personas asalariadas, en cambio, subrayan la exigencia de rentabilidad a la que están sujetas. Una de ellas señala, en concreto, que «los objetivos fijados están muy muy lejos de alcanzarse este año», lo que supone un problema. Sin embargo, ese funcionamiento capitalista se niega a veces ante los asalariados, como atestigua esta misma investigación:

Nos recibió el director general y un asalariado nuevo planteó la pregunta de qué cambiaba el hecho «de tener accionistas, de ser una empresa capitalista», [...] y el director general dijo que «no cambia nada, ellos no son los que deciden», y yo sabía que acababa de verse obligado a retocar el presupuesto y que le habían pedido que revisara sus papeles para presentar algo distinto en la siguiente junta.

Este tipo de plataformas no tiene nada de «economía compartida» ni de «economía colaborativa» en el sentido de los intercambios exclusivamente entre iguales. Sin embargo, el imaginario que se asocia a estos términos permite pensar en la perspectiva de un capitalismo alternativo, más ético.

La economía de plataformas no es alternativa

Según quienes lo impulsaron,²⁶ el capitalismo de plataformas tiene un gran potencial de cambio social,

26 Rachel Botsman, Roo Rogers, *What's Mine is Yours...*, *op. cit.*; Lisa

sobre todo en términos de ecología y vínculos sociales. Sin embargo, de acuerdo con las investigaciones centradas en este tema, afirmaciones como esta resultan poco concluyentes.

Límites confusos

Hay que definir los límites de las plataformas asociadas a estas promesas: hoy en día cuesta entender cómo puede asociarse con estas ideas a una empresa como Uber. Y, sin embargo, se la suele citar entre las precursoras que han «triunfado» en esta economía.²⁷ En sus inicios, la empresa se situaba en este ámbito gracias a su rama UberPop, que permitía que particulares se convirtieran en conductores privados. A pesar de que UberPop fue prohibida en Francia en 2015, Uber sigue integrada en la economía «colaborativa», como se demuestra en la prensa y en diversos informes públicos.²⁸ En cambio, el *microtasking* [las microtarefas], que también se analiza en esta obra, se asocia menos con la economía compartida, probablemente porque tiene aún menos que ver con las prácticas de igual a igual.²⁹ Sin embargo, Rachel Botsman y Roo Rogers³⁰ califican el *crowdsourcing* (donde se enmarca el *microtasking*) de dinámica *colaborativa* que permite externalizar a muchos trabajadores una actividad que antes realizaba una sola persona. Por lo tanto, las acciones positivas que se atribuyen a la economía colaborativa también

Gansky, *The Mesh...*, *op. cit.*; Michel Bauwens, *Sauver le monde. Vers une société postcapitaliste avec le peer-to-peer*, París, Les Liens qui libèrent, 2015; o también el colectivo Ouishare: ouishare.net.

27 Por ejemplo, Alain Decrop (ed.), *La consommation collaborative*, París, De Boeck, 2017.

28 Informe Mettling, informe para la DGE y el Picom, 2015.

29 Véase más adelante el capítulo de Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos.

30 Rachel Bostman, Roo Rogers, *What's Mine Is Yours...*, *op. cit.*

parecen relacionarse con las microtarefas, a lo que contribuye toda esta confusión sobre las fronteras entre los conceptos. Estas plataformas, como las demás, se benefician del acercamiento o la equiparación intermitente a la ESS.

Acercamiento dudoso a la ESS

En algunas definiciones del capitalismo de plataformas, denominado «economía colaborativa», se incluyen todas las plataformas de intercambio de bienes y servicios que pongan en contacto a particulares, sin importar su carácter lucrativo o digital. Así, la periodista Anne-Sophie Novel habla de una economía «basada en la puesta en común en redes de los recursos que posee cada persona».³¹ Por eso, han podido relacionarse con el capitalismo de plataformas iniciativas como las Asociaciones para el Mantenimiento de la Agricultura a Pequeña Escala (AMAP, por sus siglas en francés) o los Sistemas locales de intercambio,³² emblemas de la ESS.³³ La ESS da nombre a un conjunto heterogéneo de organizaciones no lucrativas o poco lucrativas que aseguran dar prioridad a otros objetivos más allá del beneficio; es el punto de encuentro tanto de asociaciones, cooperativas y mutuas como del comercio justo o de la inserción por la actividad económica. El acercamiento del capitalismo de plataformas a este sector plantea varias dudas. Se mezclan iniciativas que utilizan Internet (plataformas) y otras que no (empresas de ESS). Este nuevo tipo de intercambios, que se basan en la evaluación mutua de los usuarios, en la posibilidad de contactar con gran cantidad de descono-

31 Anne-Sophie Novel, *La vie share mode d'emploi*, Paris, Éditions Alternatives, 2013.

32 Asociaciones que permiten intercambiar bienes y servicios con moneda virtual.

33 Como hacen Rachel Botsman o la profesora universitaria Juliet Schor.

cidos o en la geolocalización, se debe a la aparición en 2005 de la web «2.0» (que permite modificar contenidos a personas que no se dedican a la informática). Todos estos factores no se dan en la ESS y justifican la distinción entre el capitalismo de plataformas y la ESS.

Los proyectos de las plataformas y de la ESS se enfrentan a otra problemática. La ESS remite a estructuras muy dispares que los actores políticos y académicos han agrupado bajo el paraguas de un único sector, caracterizado por su voluntad de producir y consumir de forma diferente a la que proponen el Estado y el sector privado lucrativo desde los años 70.³⁴ Sin embargo, esa voluntad de ser diferentes se materializa en relaciones muy diferentes con el mercado, que van desde su rechazo total hasta la mejora marginal. Si el capitalismo de plataformas puede equipararse actualmente a la ESS, se debe a la proximidad del primero con la vertiente más capitalista de la segunda, que alcanzó su punto álgido en el empresariado social favorecido por la ley Hamon de 2014. Así pues, las plataformas se unen a un sector de la ESS que fomenta un empresariado que, en teoría, es un vector del cambio social, pero, al mismo tiempo, están completamente inmersas en la economía de mercado. Se benefician de la imagen alternativa asociada a la ESS por sus estructuras sin ánimo de lucro o activistas.

No obstante, los empresarios que sostuvieron el sector «colaborativo» en sus inicios ponen en duda que se plantee el objetivo de tumbar el sistema económico y social. A finales de 2012, el cofundador del blog consocollaborative.org publicó un artículo titulado «La consommation émergente n'est pas militante» [El con-

34 Diane Rodet, «L'ESS: une réalité composite issue d'histoires plurielles», *Informations sociales*, 2019.

sumo emergente no es militante], en el que afirmaba que esta economía no estaba «relacionada con un rechazo brutal del modelo de sociedad actual».³⁵ Cuatro meses antes, el cofundador de un sitio web de cocina colaborativa publicó en el mismo blog un artículo titulado «Les fallacieux arguments de la consommation collaborative» [Los argumentos falaces del consumo colaborativo], donde aseguraba que «[su] motivación era montar una empresa emergente, no cambiar el mundo».³⁶

¿Retroceso de la propiedad e incremento de los vínculos sociales?

No obstante, los efectos, intencionados o no, del capitalismo de plataformas se pueden analizar. Rachel Botsman y Roo Rogers³⁷ conceden a estos intercambios un impacto medioambiental positivo en la línea de la economía de la funcionalidad:³⁸ las tecnologías digitales permitirían sustituir la propiedad de un bien por su utilización, lo que pondría fin a la inmovilización de bienes poco utilizados (taladros, coches, etc.) y permitiría reducir su producción. En un estudio realizado por Orange Labs con una decena de empresas se matizan estas previsiones.³⁹ En primer lugar, porque no todas estas transacciones afectan a bienes duraderos, por lo tanto, a veces no tienen nada que ver con reemplazar la propiedad por el uso. Es el caso de LRQDO y de todos los sitios web en los que se gestionan servicios (TaskRabbit, adquirida por Ikea en 2017, o también

35 www.consocollaborative.org.

36 *Ibid.*

37 Rachel Bostman, Roo Rogers, *What's Mine Is Yours...*, *op. cit.*

38 Jeremy Rifkin, *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Barcelona, Paidós, 2009.

39 Valérie Peugeot, Jean-Samuel Beuscart, Anne-Sylvie Pharabod, Marie Trespeuch, «Partager pour mieux consommer?», *Esprit*, 2015, vol. 7.

Amazon Mechanical Turk). Además, porque el análisis detallado de esos intercambios de bienes a través de Internet pone de manifiesto usos que van en sentidos opuestos. Una persona que alquila su vehículo puede desinvertirlo hasta el punto de renunciar a dicho vehículo, mientras que otra se aprovecha de ello para poder disponer de un vehículo más costoso, al que no podría acceder de otra manera. En cuanto a las plataformas de intercambio de bienes de segunda mano, los usuarios admiten que compran más ropa nueva porque saben que pueden revenderla con facilidad. Por eso, resulta difícil considerar esta tendencia un vector importante de transformación de las relaciones con la propiedad.

Los resultados son aún menos claros en lo que se refiere al incremento de los vínculos sociales desarrollados al abrigo de esta economía. En teoría, ese incremento se debe a la capacidad de los sitios web de crear confianza mediante las evaluaciones mutuas y los perfiles. En cambio, al investigar sobre Airbnb en Nueva York, Alexandra Ravenelle muestra que los perfiles los utilizan sobre todo los anfitriones para seleccionar a sus clientes con el fin de reducir los riesgos percibidos de albergar a un desconocido, de manera que se crea una red solo entre gente similar entre sí.⁴⁰ En definitiva, se supone que estos intercambios favorecen los encuentros cara a cara mediante la creación de comunidades de usuarios; por ejemplo, Airbnb permite intercambiar más cosas con un anfitrión de las que serían posibles con el personal de un hotel. ¿Qué hay entonces de los servicios de conserjería que se desarrollan en torno a esos otros servicios? Sitios web como Welkeys o Bnbsitter ofrecen de un tiempo a esta parte

40 Alexandra Ravenelle, *Hustle and Gig. Struggling and Surviving in the Sharing Economy*, University of California Press, 2019.

la posibilidad de garantizar la gestión de alojamientos (recepción, limpieza, etc.) a cambio de una comisión sobre los alquileres. Según una investigación reciente, muchos proveedores se registran en esos servicios para conseguir ingresos adicionales.⁴¹ Aunque algunas personas, sobre todo mujeres, destacan motivaciones ajenas a lo económico (ocupar su tiempo, conocer gente), otras valoran el dinero fácil y la rapidez de estas tareas. No está claro que se desarrollen vínculos sociales. LRQDO también ofrece un servicio de reparto a domicilio que puede añadirse a su «cesta». Además, a finales de 2018 la empresa compró una empresa emergente de reparto de productos locales y ofrece este servicio a los residentes en Île-de-France a través del sitio web *La Ruche qui dit oui à la maison*.

Así pues, el capitalismo de plataformas no tiene nada de alternativo, entendiendo «alternativo» en el sentido de un sistema que desarrolla un modelo económico distinto a los propuestos por el Estado y por el sector privado con ánimo de lucro, o incluso que tiene efectos significativos en términos de ecología y de vínculos sociales. Si este tipo de economía se asimila en cierta manera a un sector que pretende ser alternativo, la ESS, se debe sin duda a la semejanza entre las formas de trabajo y de empleo que generan ambos sectores y a las motivaciones que empujan a las personas a implicarse en ellos.

41 Thomas Beauvisage, Jean-Samuel Beuscart, Kevin Mellet, «Numérique et travail à-côté...», art. cit.

Capitalismo de plataformas y ESS: el origen de su éxito

El capitalismo de plataformas y la ESS comparten el hecho de proponer a personas que buscan alternativas profesionales actividades precarias cuya naturaleza laboral suele negarse.

La negación del trabajo

Excepto en el caso de Uber, que como ya se ha dicho se beneficia de cierta confusión, el trabajo realizado a través de las plataformas está sometido a una doble negación, igual que el de la ESS. Esa negación se debe, en primer lugar, a la jerarquía de los trabajadores. En la ESS hace mucho que se denuncian las horas de trabajo voluntario impuestas a los asalariados y también el voluntariado ejercido como experiencia profesional.⁴² A las personas con cargos directivos en marcos asociativos les cuesta considerar a sus asalariados personas desvinculadas de la causa que defienden. Además, se supone que esos asalariados tienen otras motivaciones intrínsecas y, por lo tanto, no se considera del todo que estén trabajando. En las plataformas, la negación del trabajo se materializa también en tiempo que no se computa y en referencias al interés de la actividad realizada. El pago a destajo permite a las plataformas ocultar el tiempo que los mensajeros en bicicleta pasan esperando delante de los restaurantes o incluso el que pasan los microtrabajadores ante el ordenador con la esperanza de recibir una tarea. También se apela al placer: a la pasión por la bici o al carácter lúdico de ganar dinero delante de una pantalla. LRQDO destaca en

42 Véase, por ejemplo, Matthieu Hély, Maud Simonet (eds.), *Le travail associatif*, Nanterre, Presses Universitaires de Paris Ouest Nanterre, 2013.

su web que ser «reina» no es un empleo; es un compromiso, porque se trata de «mantener a los agricultores de la región».

La negación de ese carácter laboral también se manifiesta en las personas que asumen estas funciones. A los asalariados de entornos asociativos les cuesta reivindicar condiciones laborales decentes.⁴³ En LRQDO, los responsables tienen problemas para contabilizar su tiempo de trabajo y olvidan el tiempo dedicado a crear la colmena: encontrar un lugar adecuado suele llevar meses. También hay que reunir a los compradores, ponerse en contacto con productores y organizar la distribución. Todo eso requiere una presencia previa y posterior cada semana, que habría que sumar a la hora y media prevista (preparación de locales, limpieza, organización, llamar a las personas ausentes). Las «reinas» están pendientes del desarrollo de las compras en la web durante la semana anterior al mercado: envío de correos electrónicos, seguimiento de ventas, contacto con los productores. En Lyon, se reúnen de vez en cuando para intercambiar impresiones sin que la plataforma lo exija y, mientras se realizaba esta investigación, estaban planeando organizar un *tour* publicitario en bicicleta. Aunque todos consideran esta actividad algo que «va con el empleo» y no una actividad de ocio, muy pocos contabilizan como trabajo el tiempo que dedican a las labores que no son distribución, lo que contribuye a la productividad que esperan los accionistas. La única reivindicación que se contempla ante la plataforma es conseguir una ayuda para pagar el local donde se hace la distribución. ¿A qué se debe semejante adhesión?

43 Matthieu Hély, Pascale Moulévrier, *L'ESS. De l'utopie aux pratiques*, *op. cit.*

Valorar la actividad en detrimento del empleo

Las personas que trabajan en plataformas tienen perfiles diversos. Algunas combinan esa actividad con un empleo estable; otras la ejercen como actividad principal o como trabajo de estudiante.⁴⁴ Las del primer grupo aprovechan una tarea que se considera sencilla para completar sus ingresos. Nos interesan más las motivaciones del segundo grupo, por sus resonancias con las de los asalariados de la ESS. Las plataformas atraen en diverso grado, según el caso, a una población con dificultades laborales y que busca ingresos. En LRQDO, 10 de las 12 personas responsables con las que se contactó estaban en paro o en un empleo no satisfactorio antes de convertirse en responsables de una colmena. De las 15 personas que había en Lyon durante la investigación, solo dos combinaban esta actividad con un empleo estable. En investigaciones sobre Welkeys, Drivy, Etsy y La Belle Assiette se destaca que el hecho de que las trayectorias de profesionalización sean poco habituales no implica que esas personas no quieran profesionalizarse.⁴⁵

Sin embargo, en la gran mayoría de plataformas los trabajadores manifiestan la misma ambigüedad entre el rechazo de la gran precariedad asociada a estas actividades (ingresos irregulares, poca protección social, aislamiento) y la valoración de motivaciones no económicas. Esa ambigüedad se explica en parte por el sentimiento de autonomía que proporciona el hecho de no tener horarios fijos ni superiores directos. Los

44 Véase, entre otros, Thomas Beauvisage *et al.*, «Numérique et travail à-côté...», art. cit.

45 Véase más adelante el capítulo de Anne Jourdain y Sidonie Naulin, o también el artículo de Thomas Beauvisage *et al.*, «Numérique et travail à-côté», art. cit.

microtrabajadores africanos aluden, por ejemplo, a la sensación de libertad que acompaña a la gestión de su propio tiempo.⁴⁶ En Francia, ese sentimiento se traduce en el rechazo a las ataduras asociadas al trabajo asalariado.⁴⁷ Los responsables de las colmenas valoran la impresión de tener su propia empresa, como atestigua, por ejemplo, Christel:

Es mi colmena, soy trabajadora por cuenta propia y tengo capacidad de decisión sobre las personas con las que trabajo y sobre su funcionamiento. Ser asalariada supondría tener a alguien por encima de mí, una jerarquía, un superior, y ya no tendría libertad de decisión.

Por otra parte, las motivaciones no económicas de los trabajadores tienen que ver con el contenido del trabajo. Los mensajeros en bicicleta mencionan la afición al deporte y al dinamismo, lo que justifica que den prioridad a esta actividad en lugar de a otros trabajos de estudiantes. La gran mayoría de los responsables de colmenas ya tenían un interés previo por la agricultura o por el medio ambiente y buscaban una actividad que tuviese sentido para ellos. Su periodo de búsqueda de empleo era la oportunidad de encontrar un trabajo así. Sin embargo, estas personas no miran al futuro y se preocupan poco a corto plazo por la poca protección social que tienen. Todas tienen recursos familiares (padres o cónyuge) que proporcionan las condiciones materiales para que se sostenga esta situación que en teoría es pasajera. Igual que muchos trabajadores de la

46 M. Anwar, Mark Graham, «The Impact of Platform Work on the Lives of Gig Workers in Ghana Nigeria South Africa and Kenya», Reshaping Work Conference, Ámsterdam, 2017.

47 Véase, sobre todo, Arthur Jan, «Livrer à vélo... en attendant mieux», *Nouvelle revue du travail*, 2018, nº 13.

ESS, parte de estas personas se encuentran en situaciones compatibles con la inestabilidad: la mayoría en la treintena, sin hijos. A más largo plazo, muchos de ellos sueñan con abrir una tienda solidaria, un local comercial de productores o una cooperativa de productos locales; dicho de otra forma, sueñan con tener un trabajo parecido, pero en un marco jurídico estable, poco lucrativo y con una organización horizontal.

Si el capitalismo de plataformas se aproxima a un sector que se presenta como alternativo –la ESS–, lo hace en la medida en que estos dos universos se valen de las mismas aspiraciones: las de una población con ciertas dificultades de cara al empleo y que busca modelos distintos a los que propone el mercado actual –un trabajo con un interés intrínseco– y diferentes del marco del asalariado tradicional –autonomía en la organización y la realización del trabajo–. En nombre de esas aspiraciones, muchos trabajadores de plataformas, que cuentan con los recursos necesarios para sufrir la precariedad asociada, se ven atraídos por empleos con condiciones deterioradas.

Conclusión: ¿Es posible un capitalismo de plataformas alternativo?

Se han alzado algunas voces que exigen otro capitalismo de plataformas. Los investigadores Mark Graham y Jamie Woodcock participan en la creación de la Fairwork Foundation, dedicada a configurar un marco laboral que proteja a los trabajadores. Su objetivo es establecer, con el tiempo, un sistema de certificación siguiendo el modelo del comercio justo, que identifique las buenas prácticas y permita sortear las malas.⁴⁸

48 Mark Graham, Jamie Woodcock, «Towards a Fairer Platform Economy:

El sociólogo Nick Srnicek, a su vez, propone desviar las tecnologías actuales y ponerlas al servicio de plataformas públicas, poscapitalistas y democráticas.⁴⁹ Ya ahora y de cara al futuro, parece haber plataformas alternativas, aunque aún en su etapa embrionaria, en fase de constitución al amparo de la denominación de «cooperativismo de plataformas».⁵⁰

Los intentos por crear otro capitalismo de plataformas también se asemejan, en sus formas, a la ESS. No obstante, el ejemplo de ese sector demuestra que las certificaciones y las formas jurídicas más democráticas no bastan para contrarrestar la precariedad descrita. La ESS también tiene una gran necesidad de que se regulen el trabajo y el empleo. Si no queremos repetir los mismos tropiezos que la ESS con un capitalismo de plataformas enmendado, parece imprescindible reflexionar sobre nuevos modelos de empleo que respondan a las reivindicaciones de los trabajadores tanto en términos de interés por el trabajo y de autonomía como en cuanto a estabilidad y protección social.

Introducing the Fairwork Foundation», *Alternate Routes. A Journal of Social Critical Research*, 2018, nº 29.

49 Nick Srnicek, *Capitalismo de plataformas*, *op. cit.*

50 Guillaume Compain, «Coopérativisme de plateformes: une vision alternative pour l'économie de plateformes», Coloquio de Capla, junio de 2018.

2

LAS PLATAFORMAS DE MICROTRABAJO: ¿EL TRABAJO A DESTAJO DE LA ERA DIGITAL?

Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos

El neologismo *crowdsourcing*, utilizado por primera vez por el periodista estadounidense Jeff Howe en un artículo de la revista *Wired* en junio de 2006,⁵¹ designa el proceso de externalizar a una gran cantidad de internautas un conjunto de actividades que no suelen considerarse un trabajo como tal. El término puede hacer referencia a una actividad voluntaria (como la enciclopedia colaborativa Wikipedia), pero también a una actividad mercantil a la que también se denomina «*crowdsourcing* de microtarefas» o «*crowdworking*». En este segundo caso, las plataformas digitales ofrecen a sus empresas clientes la posibilidad de aprovechar la «inteligencia humana distribuida»⁵² para optimizar las operaciones de procesamiento de datos de gran volumen, tediosas e imposibles de delegar por completo a la inteligencia artificial. Después de descomponer

51 Jeff Howe, «The Rise of Crowdsourcing», *Wired*, 14 de junio de 2006.

52 Daren C. Brabham, *Crowdsourcing*, Cambridge, MIT Press, 2013.

esos proyectos en decenas, cientos e incluso miles de microtarefas, las plataformas asignan esas tareas a un montón de internautas, que pueden realizarlas en todo momento desde su ordenador a cambio de algunos céntimos de euro. Estos trabajadores no suelen acogerse a ningún régimen laboral asociado a dicha actividad, pero tienen la obligación de declarar sus ganancias a hacienda.

Los investigadores y los periodistas muchas veces califican a los trabajadores de estas plataformas como «destajistas del clic».⁵³ El uso de ese término [en francés, *tâcheron*] remite a su acepción habitual, según el diccionario *Larousse*: «persona que trabaja mucho en tareas sin prestigio y que exigen sobre todo regularidad y dedicación». Sin embargo, lo cierto es que, si nos remontamos al siglo XIX, la noción de *tâcheronnat* designaba un tipo de subcontratación muy particular en el que «un subcontratista de mano de obra [...] se encargaba de que se llevasen a cabo los trabajos que se le habían confiado, bien en el taller o en el espacio del trabajo del patrón o bien en su propio domicilio, con la ayuda de obreros contratados y pagados por él, por jornadas o por piezas, sin la intervención del patrón».⁵⁴ Desde este punto de vista, el *tâcheron* no se refiere al jornalero o destajista que realiza las tareas, sino a la persona que actúa como intermediaria entre los clientes y los trabajadores.

Siguiendo al pie de la letra esta precisión semántica, queremos volver a situar las plataformas de microtarefas en el centro del análisis y preguntarnos

53 Véase, en particular, Antonio Casilli, *En attendant les robots...*, op. cit., París, Seuil, 2019.

54 Octava sesión del Consejo Superior de Trabajo, nota de la Oficina de trabajo sobre la subcontratación, 1898, citada en Bernard Mottez, *Sistemas de salario y política patronal*, Barcelona, Nova Terra, 1971.

hasta qué punto se las puede calificar de «subcontratistas 2.0». Basándonos en la literatura sobre el tema y en nuestra propia investigación de una plataforma francesa de microtarefas,⁵⁵ empezaremos exponiendo en qué aspectos reproducen estas plataformas la configuración del antiguo trabajo a destajo con intermediarios. Después revisaremos las duras críticas dedicadas a esos intermediarios de antaño y podremos constatar que, si se comparan ambas situaciones, en la actualidad el rechazo a las plataformas de microtrabajo no ha alcanzado todavía esos niveles.

Una nueva forma de subcontratación

El *crowdsourcing* de microtarefas fue concebido por Amazon, el gigante estadounidense de Internet, que en 2005 lanzó Amazon Mechanical Turk (AMT).⁵⁶ el objetivo de la empresa era mejorar la indexación de los productos en su web de comercio electrónico, cosa que puede hacer mucho mejor una persona que una máquina. Así nació la primera plataforma digital de microtarefas. Asociar una palabra a una imagen, encuadrar una foto, identificar una dirección en un ticket de compra, corregir una oración... Muchas «tarefas de inteligencia humana» cuya ejecución se enmarca, según la expresión de la plataforma, en una «falsa inteligencia artificial»: aunque parece un proceso automatizado, en realidad lo hacen personas.

55 Pauline Barraud de Lagerie, Luc Sigalo Santos, «Et pour quelques euros de plus. Le *crowdsourcing* de micro-tâches et la marchandisation du temps», *Réseaux*, 2018, nº 212.

56 La plataforma toma su nombre de un truco muy popular del siglo XVIII, el turco mecánico: un supuesto autómatas con capacidad para jugar al ajedrez, pero que en realidad era controlado por una persona escondida en un doble fondo.

La idea de AMT tuvo eco: desde entonces, se tiene constancia de otras plataformas estadounidenses como Figure Eight (lanzada en 2007) y Microworkers (2009), pero también aparecieron la alemana Clickworker (2007) o la francesa Foule Factory (2014), en la que hemos centrado nuestra investigación. Estas plataformas son relativamente heterogéneas, aunque solo sea porque en AMT se han registrado varios cientos de miles de trabajadores, mientras que en Foule Factory solo hay 50 000. No obstante, adoptan el mismo papel de intermediarias en este nuevo sistema de subcontratación «al por mayor» y todas obtienen beneficios a través de una comisión que se factura a las empresas que usan sus servicios. En cuanto a su modelo de negocio, ¿qué «prometen» estas plataformas a sus clientes y a las multitudes que realizan esas tareas? ¿A qué se asemejan las condiciones de trabajo reales que se derivan de este modelo?

La «promesa» a clientes y trabajadores: la optimización de su tiempo

«Toda empresa interesada en automatizar un servicio tiene acceso o utiliza una plataforma como AMT», según afirma Mary Gray, investigadora en Microsoft.⁵⁷ Las plataformas de microtareas parecen ser objeto de cada vez más interés entre las empresas que quieren externalizar, a menor coste y con rapidez, el procesamiento de grandes cantidades de datos. Entre esas tareas destacan, sobre todo, la recopilación de datos, la moderación o la creación de contenido, las pruebas de consumidores o los sondeos, la categoriza-

57 Hope Reese, Nick Heath, *Inside Amazon's Clickworker Platform. How Half a Million People Are Being Paid Pennies to Train AI*, San Francisco, TechRepublic, 2016.

ción de imágenes, el aprendizaje automático o incluso la retranscripción. Aunque la literatura dedicada al *crowdworking* analiza con mucho más detalle el perfil de los trabajadores que el de los clientes, se sabe que algunos de esos clientes son, desde luego, empresas de comercio electrónico, bancos y aseguradoras, pero también profesores universitarios que lo consideran una forma eficiente de administrar sus sondeos.⁵⁸

Se deduce, por lo tanto, que el argumento de venta de cara a los distintos clientes varía, como se muestra en nuestra investigación sobre la plataforma francesa Foule Factory. Por un lado, se trata de externalizar por Internet tareas que antes se hacían dentro de la empresa. En este caso, la plataforma publicita que así se previene el síndrome de desgaste profesional o *burn-out* al que se exponen los asalariados sometidos a una única tarea repetitiva. Por otro lado, el objetivo es ofrecer plazos más cortos para actividades que la empresa ya hacía, sea a nivel interno o externo, pero sin el trabajo en paralelo que permite la división en microtareas: por ejemplo, un archivo de sonido de una hora puede retranscribirse en pocos minutos si se divide en 60 tareas de un minuto cada una. Por último, a veces se ofrece un servicio inédito que responde a una nueva necesidad del cliente: es lo que sucede cuando el *crowdsourcing* hace posible que una empresa explote datos que antes no utilizaba, como una administración que digitaliza todos sus documentos. En general, la plataforma permite a las empresas subcontratar a menor

58 Es el caso, sobre todo, de AMT, donde los investigadores universitarios son más de un tercio de los clientes que publican tareas (Janine M. Berg *et al.*, «Digital Labour Platforms and the Future of Work. Towards Decent Work in the Online World», informe de la Oficina Internacional del Trabajo, 2018).

coste, aunque ese argumento no siempre se destaque de forma explícita.

En cuanto a los trabajadores, la propuesta de valor de estas plataformas consiste en ofrecer ingresos complementarios a cambio de mercantilizar lo que se considera tiempo «perdido». El jurista estadounidense Alek Felstiner resume este argumento haciendo referencia a AMT: «el *crowdsourcing* se basa en la promesa de convertir nuestros 'tiempos muertos' en tiempo productivo. En vez de hacer solitarios o navegar por Internet, AMT te pone a trabajar identificando fotos. [...] Con el *crowdsourcing*, cualquier sala de espera y cualquier parada de autobús se convierten en un espacio de trabajo temporal». ⁵⁹ Esta racionalización del tiempo se presenta a los internautas como una oportunidad de rentabilizar sus tiempos muertos. Si se contempla desde este ángulo, se puede entender que el *crowdsourcing* haya generado una oleada de interés entre personas que quieren redondear sus ingresos a fin de mes. Pero, ¿qué ocurre en la práctica con las condiciones de trabajo?

La realidad de las condiciones de trabajo: remuneraciones bajas y horarios muy amplios

En 2018, la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) publicó los resultados de una extensa encuesta a 3500 trabajadores de cinco plataformas de microtrabajo repartidos en 75 países. ⁶⁰ Uno de los resultados destacados es la constatación de remuneraciones muy bajas: la OIT habla de 3-4 \$/hora. No obstante, es complicado sacar conclusiones sobre cantidades agregadas, porque

59 Alek Felstiner, «Working the Crowd. Employment and Labor Law in the Crowdsourcing Industry», *The Berkeley Journal of Employment & Labor Law*, 2011, nº 32.

60 Janine Berg *et al.*, «Digital Labour Platforms and the Future of Work», *op. cit.*

que los trabajadores en cuestión pueden vivir en países con niveles de vida muy distintos. AMT, por ejemplo, selecciona a sus trabajadores fundamentalmente en EE. UU. y en la India (75% y 18% respectivamente, según la OIT). Más allá de las cifras, en el informe se destaca, en todo caso, que los trabajadores suelen aceptar tareas a tarifas que consideran indecentes. Así, una persona estadounidense que trabaja para AMT explica que «por debajo de 0,10 centavos por minuto, no es más que avaricia».

Los testimonios recabados se parecen a los de las personas que trabajan para Foule Factory, a quienes hemos entrevistado y que expresan su opinión en el foro de debate asociado a la plataforma. A juzgar por las protestas de sus intervenciones, hay cuatro formas de infrarremuneración por parte de los clientes de estas plataformas. Igual que en los testimonios de EE. UU., la primera es la explotación del tiempo, debido a una tarifa por hora muy baja para realizar las tareas. El segundo tipo de infrarremuneración se refiere más concretamente a los clientes que calculan a la baja, a propósito, el tiempo necesario para llevar a cabo la tarea, de manera que se ofrece una tarifa total que, con las horas previstas por el cliente, parece alta si se hace el cálculo por hora. La tercera forma está directamente relacionada con la anterior, porque, al calcular la remuneración, olvida las manipulaciones técnicas indispensables para llevar a cabo las tareas. Por último, la cuarta modalidad tiene que ver con los clientes que, según quienes trabajan para Foule Factory, les roban su tiempo, negándose indebidamente a pagar tareas que, sin embargo, se han llevado a cabo.

A estos cuatro tipos de discurso crítico con la infrarremuneración de las tareas⁶¹ hay que sumarle el tiempo que se «pierde» esperando a que lleguen esas tareas que, tanto en Foule Factory como en las plataformas estudiadas por la OIT, aún son demasiado escasas para satisfacer a todas las personas activas dispuestas a realizarlas. Además, los autores del informe comparan este fenómeno con la subcontratación clásica y señalan que esta situación «contrasta claramente con el 'trabajo a domicilio' tradicional del segmento bajo de la industria manufacturera, en el que los trabajadores tienen más posibilidades de que el proveedor o el empresario les proporcione trabajo con regularidad» (p. 62). Esa situación genera frustración a los trabajadores entrevistados por la OIT, entre los cuales casi nueve de cada diez declaran querer asumir más tareas. En Foule Factory, esa frustración se mitiga en parte en el foro de discusión asociado, que hace las veces de sala de espera, espacio propicio para que se establezcan «vínculos sociales digitales».⁶²

Un trabajo a destajo, no cualificado, a domicilio, a cambio de un salario mísero: aquí se pueden ver algunas de las características del sistema de explotación con intermediarios o *sweating system* del siglo XIX. En esa época, buena parte de la responsabilidad de las malas condiciones laborales se achacaba a la presencia de un intermediario –al que se llamaba «subcontratista» o «*sweater*»– entre el cliente y el trabajador. ¿Ocurre lo mismo con el *crowdsourcing*?

61 Al margen de la infrarremuneración, los autores de un estudio reciente sobre AMT también señalan sus efectos sobre la salud física y mental de los trabajadores (Hope Reese, Nick Heath, *Inside Amazon's Clickworker Platform...*, *op. cit.*, p. 9).

62 Éric Dagiral, Olivier Martin, «Liens sociaux numériques», *Sociologie*, febrero de 2017, vol. 8, nº 1.

Intermediarios de ayer y de hoy: ¿el blanco de las críticas?

El modelo de negocio de las plataformas de *crowdsourcing* se basa en facturar su trabajo de intermediación. Le aplican al cliente una comisión que supone, según las plataformas y las fórmulas, entre el 20% y el 40% de la cantidad fijada para los trabajadores cuando un cliente publica directamente un proyecto *online*. En algunos casos, como en Foule Factory, un «gran cliente» también tiene la posibilidad de confiar un proyecto a la plataforma y dejar a su cargo la división y la distribución de tareas entre los trabajadores; entonces, la comisión puede ascender hasta el 50% del presupuesto del proyecto. Por lo tanto, las plataformas obtienen sus ingresos de esa posición de intermediarias, igual que los subcontratistas del siglo XIX se ganaban la vida como intermediarios entre los grandes almacenes y las trabajadoras a domicilio. Los subcontratistas de antaño eran objeto de críticas particularmente feroces que acabaron desembocando en la prohibición pura y dura de su actividad de intermediación lucrativa. ¿Qué ocurre hoy en día con las plataformas? ¿Son el blanco de las críticas?

El trabajo a destajo y la intermediación del siglo XIX: de la denuncia a la prohibición

En el siglo XIX, cuando se denunciaban las terribles condiciones laborales de los talleres provisionales, solía señalarse como responsable al intermediario.⁶³ En la *Encyclopédie anarchiste* (1925-1934),⁶⁴ podemos encon-

63 En Claude Didry, *L'institution du travail: droit et salariat dans l'histoire*, París, La Dispute, 2016, esta situación se define como «intraexplotación obrera».

64 Al hilo de la excelente idea de Sylvie Célérier, «Des travailleurs

trar las palabras de Georges Yvetot, tipógrafo y figura histórica del sindicalismo revolucionario: «el objetivo de los intermediarios entre el patrón o el empresario y los obreros [...] no es simplificar la ejecución del trabajo en beneficio del obrero, sino, al contrario, librar al empresario de muchas preocupaciones, y sobre todo hacer que no tenga que encargarse de explotar, presionar ni robar de forma innoble a los asalariados; los intermediarios ya lo hacen por él».

Al margen de esa figura de «teniente disciplinario» o de «perro guardián» que presiona a los trabajadores, al intermediario se lo acusaba sobre todo de ganar dinero a costa de los demás. Ese es el sentido de la expresión «*sweating system*» o «sistema de explotación del sudor», acuñada en Inglaterra en 1850 para referirse a lo que llamamos trabajo a destajo con intermediarios y en condiciones de explotación extrema, y que se propagó mucho más allá de los países anglófonos, también en Francia.⁶⁵ La expresión se utilizaba para denunciar un sistema en el que un intermediario (o una cadena de intermediarios) obtenía su beneficio gracias a su capacidad de hacer «sudar» a los obreros. En el primer libro de *El capital*, Marx⁶⁶ lo resumía así: «El pago a destajo, por un lado, facilita la interposición de parásitos entre el capitalista y el obrero, el subarriendo del trabajo (*sub-letting of labour*). [...] Este sistema recibe en Inglaterra el nombre característico de ‘*sweating system*’ (sistema de explotación del sudor)». Y como señalaba Beatrice Webb en una investigación publicada en 1898 con el título *Problems of Modern Industry* [Problemas de

suspects», *Communications*, 2011, vol. 2, nº 89, pp. 41-55.

65 Pauline Barraud de Lagerie, «Le salaire de la sueur: un éclairage socio-historique sur la lutte anti-sweatshop», *Sociologie du travail*, 2012, vol. 54, nº 1, pp. 45-69.

66 Karl Marx, *El capital. Libro I, cap. XIX*, Madrid, Siglo XXI, 2017, p. 640.

la industria moderna], la opinión pública solía achacar al *sweater* o intermediario toda la responsabilidad de la desgracia de los trabajadores.⁶⁷ Para demostrarlo, recurría a una caricatura en prensa en la que aparecía un intermediario caracterizado como una enorme araña que chupaba la sangre a los trabajadores que le rodeaban. Sin embargo, la autora consideraba que esa visión era errónea: el intermediario solía ser un obrero de más edad que no vivía mucho mejor que las personas a las que tenía que hacer sudar.

La lucha de los reformistas sociales contra el *sweating system* del siglo XIX dio lugar a distintos tipos de propuestas de acción dirigidas a los intermediarios, a los patrones que encargaban esas tareas en primera instancia o incluso a los consumidores. Al final, la intermediación en el trabajo a destajo sencillamente se ilegalizó; en el Reglamento del trabajo a domicilio (1915) se dejó constancia de su prohibición efectiva,⁶⁸ a lo que siguió la asimilación de los trabajadores a domicilio a los asalariados (1941). ¿Qué sucede con las plataformas de *crowdsourcing*? ¿También son objeto de cuestionamientos morales o legales?

Una crítica todavía limitada al trabajo a destajo 2.0

En 2013, el investigador Trebor Scholz escribía: «Amazon [Mechanical Turk] tiene que dejar de interpretar el papel de espectador ‘neutral’ [...]. No puede mantenerse al margen de los problemas éticos que causa su servicio».⁶⁹ Lo que está en juego no tiene solo

67 Beatrice Webb, «How To Do Away With the Sweating System», en Sidney Webb, Beatrice Webb, *Problems of Modern Industry* (1898), Nueva York, Longmans, Green and Co., 1902, pp. 139-155.

68 La subcontratación había sido declarada ilegal en 1848, pero eso no había impedido que el sistema se mantuviera.

69 Trebor Scholz (dir.), *Digital labor. The Internet as Playground and Factory*, Nueva York, Routledge, 2013, pp. 26-27.

una dimensión moral, sino también legal, como observa la jurista Barbara Gomes, que señala que «quien legisla asume el discurso de 'neutralidad' de las plataformas»⁷⁰ mientras dichas plataformas «se integran [...] en el despliegue de una visión renovada de la racionalización de la organización productiva».⁷¹

Aunque los litigios que afectan a plataformas de *crowdworking* tienen menos eco mediático que aquellos en los que está inmersa Uber,⁷² desde luego los hay. La OIT refiere el caso de una demanda colectiva presentada por varios trabajadores contra CrowdFlower en California.⁷³ Acusaban a la plataforma de no haber respetado el «salario mínimo» en vigor, mientras que la plataforma los consideraba trabajadores autónomos. Al final, la demanda se resolvió con un acuerdo amistoso antes de que hubiera una resolución judicial. En Francia, la dirigente de la plataforma Click'n'Walk fue demandada en 2016 por «trabajo encubierto» tras una investigación de la Oficina Central de Lucha contra el Trabajo Ilegal. Aunque los jueces desestimaron el caso en junio de 2018 al considerar que la relación de subordinación entre la plataforma y «quienes contribuyen» a ella no estaba tipificada, la fiscalía ha recurrido esa decisión.⁷⁴

70 Barbara Gomes, «La plateforme numérique comme nouveau mode d'exploitation de la force de travail», *Actuel Marx*, 2018, vol. 63, nº 1, p. 86.

71 Barbara Gomes, «Le 'crowdworking': essai sur la qualification du travail par intermédiation numérique», *Revue de droit du travail*, 2016, nºs 7-8, pp. 464-471.

72 A este respecto, véanse más adelante el capítulo de Sarah Abdelnour y Sophie Bernard, y el de Hélène Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney.

73 Otey contra CrowdFlower, Inc. Tribunal de Primera Instancia de EEUU, Northern District of California. Caso nº 12-cv-05524-JST N.D. Cal. 27 de agosto de 2013.

74 Christophe Bys, «Éclaircie juridique pour l'économie collaborative: l'accusation de travail dissimulé contre Clic and Walk tombe», *L'usine digitale*, 12 de junio de 2018.

Además del desafío que supone calificar el régimen laboral, los debates se han centrado en la clasificación de la actividad que se lleva a cabo en este tipo de plataformas: ¿es trabajo o es ocio? Algunas plataformas tratan de enturbiar las fronteras entre uno y otro usando la «retórica de la *gamificación*»⁷⁵ [de *game*, juego]: llaman a los trabajadores «cooperadores» o «colaboradores» y a la remuneración, «recompensa» o «crédito». El objetivo es hacer creer que la contribución de los internautas se hace por placer y así se alimenta el fomento de un trabajo (casi) gratuito.⁷⁶ Pero los *crowdworkers* no caen en ese truco de «disfraz semántico de la explotación», retomando los términos de Daren Brabham.⁷⁷ Si bien una gran mayoría de las personas que colaboran con Foule Factory (más de dos tercios de los participantes en nuestro estudio, n=1006) consideran que su actividad en la plataforma no es un trabajo, no es tanto porque les convenza la retórica del ocio, sino porque los ingresos que obtienen son demasiado bajos. Dando muestras de cierta solidaridad con la plataforma, a la que critican muy poco, expresan su deseo de un mayor flujo de tareas y de que los clientes paguen más.

Conclusión

Para terminar nuestra comparación entre el trabajo a destajo de antaño y el *crowdworking* actual, hemos puesto de manifiesto la semejanza entre los objetivos de los dos modelos (caracterizados por una lógica de subcontratación por tareas y de prácticas infrarremu-

75 Trebor Scholz (dir.), *Digital labor, op. cit.*, p. 11.

76 Maud Simonet, *Travail gratuit: la nouvelle exploitation*, París, Textuel, 2018.

77 Daren Brabham, *Crowdsourcing, op. cit.*

neradas), pero también la diferencia de intensidad de las críticas hacia ambos sistemas (el *sweating system* fue denunciado hasta que se prohibió, mientras que el *crowdsourcing* apenas comienza a cuestionarse).

Para comprender la relativa escasez de críticas al *crowdsourcing* en Francia, en primer lugar hay que subrayar el distinto alcance de ambos fenómenos: en Francia, las personas dedicadas al *crowdworking* (varias decenas de miles de personas activas, a lo sumo)⁷⁸ no pueden compararse con los trabajadores a domicilio de finales del siglo XIX (las obreras a domicilio del sector textil ascendían a entre 800 000 y 1,5 millones en 1900).⁷⁹ El hecho de que se trate de un fenómeno limitado en Francia y de que la mayoría de los microtrabajadores no cuenten con los ingresos del *crowdworking* para vivir⁸⁰ sin duda explica en parte por qué de momento las críticas son de baja intensidad. Además, Foule Factory, la cara del *crowdsourcing* «a la francesa», no cumple todos los criterios del intermediario como monstruo explotador: simplemente se muestra como una pequeña empresa emergente que da trabajo a algunos asalariados y genera un volumen de negocio modesto (764 000 € en 2017).⁸¹ En este sentido, el caso francés contrasta claramente con el ejemplo estadounidense de AMT, que no solo afecta a muchísimos más

78 Pauline Barraud de Lagerie, Julien Gros, Luc Sigalo Santos, «Emportés par la foule. Pourquoi l'estimation de 250 000 microtravailleurs en France est exagérée», documentos de trabajo del Crest, 2019, nº 2019-05.

79 Colette Avrane, *Ouvrières à domicile. Le combat pour un salaire minimum sous la Troisième République*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2013.

80 Los resultados iniciales de nuestro cuestionario revelan que más de 6 de cada 10 personas que lo han respondido tienen un empleo, en su gran mayoría con contrato indefinido a tiempo completo.

81 El volumen de negocio medio de empresas similares del sector fue de alrededor de 2 millones de euros (<https://www.manageo.fr/entreprises/803067305.html>).

trabajadores, sino que, sobre todo, es uno de los múltiples «miembros» del «monstruo» digital Amazon, lo que la convierte en la principal diana de las críticas al *crowdsourcing*.

Siendo una pequeña empresa que, en la práctica, hace «trabajar», como mucho, a algunos miles de internautas, mal pagados, sin duda, pero no muy descontentos, Foule Factory (todavía) no tiene nada que la sitúe en el ojo del huracán de las críticas. No obstante, esta plataforma alberga el germen del posible retorno a la organización productiva de la subcontratación del siglo XIX. Vuelve a poner sobre la mesa dos preguntas. ¿Qué derechos mínimos hay que garantizar a un trabajador que realiza una tarea por cuenta ajena (aunque le resulte placentera)? En una cadena de suministro, ¿a quién le corresponde la responsabilidad de garantizar que se respeten esos derechos? Aunque de momento se ha cuestionado muy poco (tanto moral como legalmente) a las empresas clientes de estas plataformas de *crowdsourcing*, la historia de la lucha contra los talleres en los que se explota a los trabajadores (desde la época de los grandes almacenes hasta las campañas contra Nike) nos lleva a pensar que podrían hacer las veces de palanca para proteger a los trabajadores desamparados de Internet, ya sea confiriendo a esas empresas clientes el estatus de empleadoras (o coempleadoras) o asignándoles un «deber de vigilancia».

3

MERCANTILIZAR NUESTRAS AFICIONES EN INTERNET: ¿UNA EXTENSIÓN DEL ÁMBITO LABORAL?

Anne Jourdain y Sidonie Naulin

Desde la bloguera de cocina que vive de las colaboraciones entre su blog y marcas culinarias hasta la antigua asalariada que se siente realizada vendiendo por Internet sus joyas hechas a mano, los medios de comunicación muestran con frecuencia los triunfos de microemprendedores y microemprendedoras en la red. Tras esos éxitos, se esconden cada vez más personas que mercantilizan sus *hobbies* en Internet, sea en calidad de profesionales o como *amateurs*. Ahora mismo, la plataforma digital Etsy, dedicada a la venta *online* de objetos hechos a mano, alberga a 1,8 millones de vendedoras de joyas, muebles o ropa, de las que casi 15 000 residen en Francia.⁸² Miles de personas mercantilizan sus habilidades culinarias a través de su blog o de servicios de chefs a domicilio en plataformas como

⁸² Hemos adoptado la siguiente convención de escritura: utilizaremos términos en femenino para designar a una población mayoritariamente femenina y términos en masculino en caso contrario o en caso de duda.

La Belle Assiette. La multiplicación de dispositivos web y, sobre todo, de plataformas digitales que se ha producido en los últimos años ofrece nuevas oportunidades de vender el producto de nuestras aficiones, tanto si las ejercemos de forma profesional como si no.

En un contexto «posfordista» de valorización del empleo a toda costa y de la figura del empresario,⁸³ la economía digital tendría su papel en la extensión del ámbito laboral en el seno de las sociedades contemporáneas. Esta extensión se traduciría, por un lado, en la oferta de miles de empleos (en régimen de trabajo autónomo) y, por otro lado, en que todas y todos tuvieran fácil acceso a una forma de remuneración por sus habilidades, independientemente de sus características sociales. Este capítulo se centra en esta doble promesa de la economía digital: la remuneración sustancial, incluso el empleo, y la democratización del trabajo. Aunque sí se observa cierta forma de extensión del ámbito laboral, no tiene relación con el cumplimiento de esas promesas.

Para comprender mejor las transformaciones del trabajo como consecuencia de la mercantilización de las aficiones en Internet, se han estudiado tres campos: los blogs de cocina, la plataforma Etsy y la plataforma La Belle Assiette. Los blogs culinarios permiten a las aficionadas a la cocina mercantilizar sus habilidades, sea de forma directa mediante los ingresos publicitarios y las colaboraciones que establecen con marcas del sector agroalimentario en función de la audiencia de su blog o de forma indirecta a través de las oportunidades que les ofrece el blog de darse a conocer como profesoras de cocina o autoras en el

83 Lisa Adkins, Maryanne Dever, *The Post-Fordist Sexual Contract. Working and Living in Contingency*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2016.

ámbito culinario, por ejemplo. La plataforma Etsy, a su vez, permite vender *online* productos hechos a mano. La mayor parte de sus integrantes son aficionadas. Y, por último, la plataforma La Belle Assiette es un sitio web en el que se pone en contacto a cocineros a domicilio y a clientes. Aunque también permite ofrecer sus servicios a cocineros aficionados, en realidad atrae fundamentalmente a profesionales de la cocina. En los tres casos, se han aplicado métodos cualitativos (entrevistas y observaciones) y cuantitativos (cuestionario y extracción automática del contenido de los sitios web) para definir el perfil de los trabajadores y las trabajadoras y para medir la distancia entre las promesas de la economía digital y la realidad.⁸⁴

Promesas y realidades de la economía digital

Las promesas del trabajo en Internet

La economía digital, y en particular la economía de plataformas, alberga una doble promesa. Por un lado, la promesa de una remuneración sustancial y de independencia en el ejercicio de la actividad profesional. Esta promesa, encarnada por Uber y por todas las empresas de la *gig economy*,⁸⁵ está presente en el eslogan de Etsy: «Convierte tu pasión en tu profesión». También aparece,

84 Sidonie Naulin, «La blogosphère culinaire. Cartographie d'un espace d'évaluation amateur», *Réseaux*, 2014, vol. 183, pp. 31-62; Anne Jourdain, «Faites de votre passion un métier': Etsy, une plateforme d'émancipation féminine?», *La nouvelle revue du travail*, 2018, vol. 13 [online]; Bruno Chaves Ferreira, Anne Jourdain, Sidonie Naulin, «Les plateformes numériques révolutionnent-elles le travail? Une approche par le *web scraping* des plateformes Etsy et La Belle Assiette», *Réseaux*, 2018, vol. 212, pp. 85-119.

85 Alexandra Ravenelle, «Sharing Economy Workers. Selling, Not Sharing», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2017, vol. 10, pp. 281-295.

en menor medida, en el de La Belle Assiette: «Haz lo que te gusta; nosotros nos ocupamos del resto» y se propaga de forma más general a través de los medios de comunicación. Por otro lado, existe al mismo tiempo la promesa de la democratización del empleo: se supone que Internet permite superar las lógicas de discriminación que se aplican en los mercados de trabajo tradicionales (según el origen social, el perfil etnorracial, el sexo, la localización geográfica, el nivel de cualificación, etc.). Gracias a los dispositivos web que disminuyen los costes de transacción, hoy en día todo el mundo estaría destinado a convertirse en productor.

Las justificaciones a las que recurren los profesionales y los aspirantes a profesionales para explicar la mercantilización de una actividad en los dispositivos digitales más claramente mercantiles que hemos estudiado (Etsy y La Belle Assiette) remiten en primer lugar a la búsqueda del beneficio económico. Tanto los profesionales como los aspirantes a serlo son susceptibles a la retórica de independencia y autonomía que transmiten las plataformas. En efecto, los dispositivos digitales propagan la idea de que cada persona puede convertirse, sin grandes costes, en su «propio jefe». Las condiciones laborales del trabajo asalariado, sobre todo el peso de la jerarquía, los horarios de trabajo impuestos, la dificultad de encontrar un empleo o de progresar en su carrera profesional... Todos estos factores son los mencionados para justificar el hecho de embarcarse en una actividad «por cuenta propia» o autónoma a través de plataformas digitales. Esos argumentos los esgrimen tanto las personas jóvenes de la población activa con una cualificación relativamente escasa como personas más mayores con muchos estudios. He aquí,

por ejemplo, cómo explica César,⁸⁶ joven cocinero de 22 años, su tránsito de empleado a cocinero por cuenta propia que trabaja a través de una plataforma: «simplemente ya no podía más, no aguantaba trabajar en restauración. Ya no me gustaba. No había nada que me gustase: ni la forma de trabajar, ni la gente con la que trabajaba, ni el salario que ganaba ni lo que hacía». De igual forma, Élisabeth, de 42 años y con tres hijos, dejó su empleo de ingeniera informática para vender por Internet artículos textiles (bolsos, colchas, etc.), principalmente para escapar de unas condiciones laborales que se habían vuelto complicadas en la gran empresa para la que trabajaba: «había empezado a sentirme bastante fuera de lugar. Siempre hacía el mismo trabajo, todos los puestos superiores estaban ocupados, así que no tenía perspectivas de evolucionar. [...] Aunque no siempre resultase obvio, no era raro que las chicas nos quedásemos con tareas administrativas, ‘porque a las chicas les gustan esas cosas’. Era un poco complicado». En Etsy hay muchas mujeres de alta cualificación que, debido al techo de cristal de las grandes empresas, deciden abandonar el trabajo asalariado a cambio de independencia. Estas madres de familia conciben además la creación de una empresa como la forma de conciliar mejor la vida familiar y la vida profesional. Ese mito de la conciliación perfecta –al que los anglosajones se refieren como *having it all* [tenerlo todo]⁸⁷– es la versión femenina de la promesa de la democratización del trabajo por parte de las plataformas digitales.

86 Se han modificado todos los nombres de los participantes en los estudios.

87 Lisa Adkins, Maryanne Dever, *The Post-Fordist Sexual Contract*, *op. cit.*

De las promesas a la realidad

Sin embargo, las promesas de independencia económica y de accesibilidad universal al trabajo están muy lejos de cumplirse.⁸⁸ En todos los dispositivos que hemos estudiado (blogs, Etsy, La Belle Assiette), constatamos dos cosas, siempre las mismas. Por un lado, los ingresos se distribuyen de forma extremadamente desigual entre las personas que utilizan estos dispositivos. La distribución de ingresos sigue una «ley del más fuerte» (el 10% de los trabajadores captan el 90% de los ingresos), un fenómeno clásico en el universo de la economía digital. Por otro lado, en casi todos los casos, los ingresos que perciben los trabajadores no bastan para permitirles vivir de esa actividad.⁸⁹ Así, en el caso tanto de las vendedoras de Etsy como de las blogueras culinarias, solo una minoría que ronda el 1% del total logra generar ingresos que equivalgan, por lo menos, al salario mínimo. El 75% de las blogueras culinarias ganan menos de 50 € al mes (sea en dinero o en productos de alimentación o material de cocina regalados por las marcas) y el 50% de las vendedoras de Etsy ganan menos de 10 € al mes. Las «pocas afortunadas» que consiguen ingresos significativos gracias a su actividad en la red tienen un perfil específico: emprendieron su actividad en Internet antes que las demás, son más activas en las plataformas digitales y gozan de mejores evaluaciones de calidad (recomendaciones, comentarios, estrellas). Su alto nivel de actividad (frecuencia de publicaciones, cantidad de objetos o de menús a la venta, etc.) conlleva un considerable trabajo digital. En

88 Véase más atrás el capítulo de Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos sobre las plataformas de microtrabajo.

89 Thomas Beauvisage, Jean-Samuel Beuscart, Kevin Mellet, «Numérique et travail à-côté. Enquête exploratoire sur les travailleurs de l'économie collaborative», art. cit.

efecto, todas dedican una parte nada desdeñable de su tiempo a actividades para poner en valor sus contenidos propios en el mundo digital: etiquetado de recetas, de objetos o de menús para que los motores de búsqueda los identifiquen, interacciones con otras personas de perfil similar en las redes sociales, renovación y mejora regular de los contenidos que ofrecen, etc.

La promesa de «vivir de su pasión» gracias a una plataforma *online* parece estar lejos de materializarse a día de hoy; ¿qué hay, entonces, de la promesa de democratización del acceso a los mercados para los trabajadores? A este respecto, vamos a tomar dos ejemplos: la localización geográfica y el sexo. En teoría, el desarrollo digital permitiría que cualquier persona, sea cual sea su localización geográfica, acceda a muchos mercados de trabajo con el simple hecho de tener conexión a Internet.⁹⁰ Los resultados difieren en función de si se tienen en cuenta las plataformas que ofrecen servicios locales, como las plataformas de chefs a domicilio, o aquellas para las que el arraigo geográfico es irrelevante (las blogueras pueden monetizar su actividad de manera puramente digital) o manejable (las vendedoras de Etsy pueden enviar paquetes con sus productos a cualquier parte del mundo mediante servicios de mensajería). En el primer caso, como cabía esperar, la localización geográfica de los trabajadores sigue fielmente el patrón de las ciudades más pobladas, más ricas o más turísticas. En otras palabras: los trabajadores, aunque pasen por una plataforma para

90 Véanse, por ejemplo, Ursula Huws, «Working Online, Living Offline. Labour in the Internet Age», *Work Organisation Labour & Globalisation*, 2013, vol. 7, nº 1, pp. 1-11; Mark Graham, Isis Hjorth, Vili Lehdonvirta, «Digital Labour and Development. Impacts of Global Digital Labour Platforms and the Gig Economy on Worker Livelihoods», *Transfer. European Review of Labour and Research*, 2017, vol. 23, nº 2, pp. 135-162.

encontrar a sus clientes, están situados cerca de esos clientes. En el segundo ejemplo hay más contrastes: aunque, en cifras absolutas, las blogueras culinarias están repartidas por el territorio siguiendo el patrón de la población francesa, los resultados estadísticos muestran que, tanto en su caso como en el de las vendedoras de Etsy, las «pocas afortunadas» son más urbanas que rurales. Todo esto parece indicar que la promesa de democratización geográfica tampoco se cumple.

En el mismo sentido, la economía digital tampoco parece acabar con las desigualdades vinculadas al sexo. En los tres ámbitos estudiados, las mujeres tienen más presencia en Internet que en las profesiones correspondientes *offline*: aunque las mujeres son el 50% de quienes se dedican profesionalmente a la artesanía, son el 88% de las personas que venden sus productos en Etsy; las mujeres constituyen el 25% de los cocineros profesionales, pero son el 34% de los perfiles de La Belle Assiette y el 94% de quienes tienen un blog de cocina. Es difícil interpretar esta feminización: puede ser una muestra de la porosidad de las actividades remuneradas *online* al trabajo *amateur* (en efecto, la mayoría de quienes tienen aficiones creativas y de quienes se encargan de la cocina en casa son mujeres) o puede interpretarse como una transformación de las características demográficas de profesiones que ya existen; en cualquier caso, es cierto que las plataformas digitales facilitan el acceso al mercado de trabajo de personas que antes no podían acceder a él. Sin embargo, las plataformas tienden a reproducir las desigualdades en función del sexo ya presentes en la economía «no digital». Los hombres están sobrerrepresentados en el grupo de los «pocos afortunados». En Etsy, el volumen de negocio medio de los hombres es de 150 €, lo que

contrasta con los 84 € de las mujeres. Asimismo, aunque son una exigua minoría en la blogosfera culinaria, los hombres están claramente sobrerrepresentados en la «élite» formada por los bloggers que ganan más de 50 € al mes.

¿Por qué mercantilizar nuestro trabajo en la red?

Si la mercantilización de las aficiones en Internet no permite obtener una remuneración sustancial, ¿por qué miles de personas siguen insistiendo en monetizarlas *online* en lugar de practicar esas actividades gratis como *amateurs* o de hacerlo como profesionales fuera del mundo virtual? En este punto es necesario distinguir dos grandes categorías entre las personas a las que hemos entrevistado, aunque a veces resulta complicado hacer esa distinción desde el punto de vista empírico: por un lado, hay profesionales o aspirantes a profesionales que pretenden obtener ingresos sustanciales gracias a sus habilidades creativas o culinarias y, por otro lado, hay aficionados sin esas aspiraciones y que suelen tener un empleo no relacionado con la actividad que mercantilizan.

Los profesionales: las plataformas digitales como una vía de comercialización más

Para la gran mayoría de profesionales o aspirantes a profesionales que pretenden vivir de la venta de esos objetos hechos a mano o de sus habilidades culinarias, las plataformas *online* digitales no bastan para mercantilizar su actividad. Los trabajadores y las trabajadoras que encajan en esa categoría de profesionales son una exigua minoría entre quienes tienen un blog de cocina, suponen un porcentaje más elevado –aunque también

minoritario— de las vendedoras de Etsy y son la mayoría de los chefs de la plataforma La Belle Assiette. En los tres casos, la actividad en Internet de estos profesionales suele integrarse en una cartera de actividades más amplia: por ejemplo, cocinero asalariado y chef a domicilio, o profesor de cocina, trabajador ocasional de refuerzo y chef a domicilio en el caso de los cocineros de La Belle Assiette, o profesora de artesanía (costura, cerámica, etc.) y vendedora de objetos hechos a mano en el caso de Etsy. Más que un nuevo empleo a tiempo completo que les permita cubrir sus necesidades, la mercantilización de actividades a través de plataformas constituye un trampolín para el desarrollo de nuevas actividades tanto en Internet como fuera de él. Las plataformas digitales se utilizan como escaparates que permiten lograr una visibilidad que luego se podrá aprovechar para generar ingresos fuera de dichas plataformas: por ejemplo, propuestas de publicación de libros de recetas en el caso de las blogueras; venta en tiendas o en salones profesionales en el de las artesanas; trabajo sin intermediarios con la clientela que se ha conocido a través de la plataforma en el caso de los chefs a domicilio. Para muchos trabajadores, el desarrollo de estos circuitos de comercialización fuera de Internet es además una condición indispensable para el desempeño profesional de su actividad. Así es, sobre todo, para muchas vendedoras profesionales de Etsy, que, a los meses o años de crear su tienda *online*, están decepcionadas por las escasas ventas a través de la plataforma.

Los aficionados: los beneficios no económicos de la mercantilización en la red

En realidad, a diferencia de la imagen que transmiten los medios de comunicación y las plataformas,

quienes planean ganarse la vida a través de los dispositivos web no son necesariamente una mayoría. En Etsy y en la blogosfera culinaria, en particular, hay una gran mayoría de aficionadas sin aspiraciones de profesionalización. Si mercantilizan sus aficiones en lugar de practicarlas de forma gratuita se debe en parte a que el dinero que ganan puede reinvertirse en su afición: las vendedoras de Etsy y las blogueras de cocina aprovechan las cantidades percibidas para volver a comprar cuentas o tejidos, en el caso de las primeras, nuevos utensilios de cocina, en el de las segundas, o incluso una cámara de fotos nueva para realzar más el valor de sus creaciones. A lo sumo, el dinero obtenido será un complemento, sobre todo para las estudiantes con ingresos relativamente bajos. Sin embargo, la mercantilización de aficiones en Internet se basa ante todo en la búsqueda de beneficios no económicos.

El primero de esos beneficios tiene que ver con la posibilidad que ofrece la mercantilización de desarrollar la afición que nos apasiona. Así, el intercambio comercial se concibe como una forma de trascender la esfera de las «transacciones íntimas»,⁹¹ los intercambios con los allegados, con el fin de encontrar nuevos destinatarios para los objetos que se crean o de aumentar los conocimientos sobre esa afición hablando con otras personas a las que también les apasiona. El trabajo que requiere alimentar estos intercambios que se han extendido también a desconocidos tiene el efecto de estimular la creatividad y, a la larga, de afianzar la inversión en esa afición, que se convierte así en una «afición seria».⁹²

91 Viviana Zelizer, «Transactions intimes», *Genèses*, 2001, nº 42, pp. 121-144.

92 Robert A. Stebbins, *Serious Leisure. A Perspective for Our Time*, Piscataway, Transaction Publishers, 2007.

En segundo lugar, a diferencia de la representación tradicional del anonimato del mercado –más aún cuando se trata del mercado digital–, la mercantilización en Internet es un factor de sociabilidad. Favorece las interacciones sociales con los clientes (potenciales) y con las lectoras y también contribuye al desarrollo de «comunidades virtuales»⁹³ entre personas semejantes. Estas comunidades se basan en gran medida en el intercambio intensivo de comentarios o de enlaces entre blogs, y en los clics en el botón de «tienda favorita» en el caso de las tiendas de Etsy. Estas formas de intercambio propias de las normas de sociabilidad de Internet también sirven para aumentar la visibilidad de los blogs y de las tiendas. Esas comunidades virtuales se forman en foros de debate en los que se habla de la fabricación manual, de cocina o de ventas, pero también a veces de la maternidad o de cuestiones domésticas. Las principales participantes de estas comunidades son mujeres de clase media que comparten experiencias y dificultades similares y que dominan los códigos sociales que se aplican en estos espacios (pocos errores al teclear, cortesía, normas a la hora de presentarse a una misma, etc.). En el caso de las vendedoras de Etsy y de las blogueras de cocina que más tiempo dedican a estas cuestiones, la sociabilidad en la red suele dar lugar a encuentros físicos, por ejemplo, en el evento bianual «Etsy Made in France», que tiene lugar en muchas ciudades francesas, o durante varios años en el Salón del blog de cocina.

Un tercer beneficio no económico de la mercantilización en Internet tiene que ver con el reconocimiento social que reporta el aumento de visibilidad. Las tien-

93 Howard Rheingold, *The Virtual Community in Cyberspace*, Reading, Addison-Wesley Publishing, 1993.

das virtuales y los blogs son escaparates del trabajo realizado que ponen en valor las habilidades manuales y culinarias de aficionadas ante sus allegados o ante la comunidad de iguales con la que se relacionan. Las que aparecen en los medios de comunicación, sea *online* o tradicionales, adquieren así cierta notoriedad, lo que supone para ellas un gran orgullo. En este sentido, la mercantilización en Internet es una fuente de autoestima. También puede interpretarse como una forma de «producción ostentosa» que caracteriza el estilo de vida de las clases medias y altas en la actualidad.⁹⁴ De hecho, esa mercantilización confiere a quien se dedica a ella una identidad y un estatus social, como en el caso de Martine, una bloguera culinaria: «gracias al blog tengo cosas que contarle a mi marido. Puedo contarle cosas que he hecho sin él: talleres de cocina... Antes, era la mujer de Yves. Ahora, me he convertido en Grannyta y él, en 'el marido de Grannyta'». Para algunas mujeres como Martine, la mercantilización ha supuesto una forma de emancipación respecto a su entorno familiar o a veces también respecto a un empleo asalariado poco gratificante y poco satisfactorio.

Por último, para muchas vendedoras de Etsy, gestionar una tienda virtual supone ponerse en la piel de una empresaria –rol valorado por la sociedad–. Poner en valor un producto, hablar de él, asignarle un precio, gestionar las interacciones con los clientes, etc., forman una parte esencial de la actividad tal y como la conciben. TueMinh, pediatra en un hospital que confecciona estructuras de papel para Etsy, cuenta en la entrevista que le encanta «jugar a ser empresaria» gracias a su tienda en la plataforma. De esta manera,

94 Elizabeth Currid-Halkett, *The Sum of Small Things. A Theory of the Aspirational Class*, Princeton/Oxford, Princeton University Press, 2017.

cuando analizamos la mercantilización en Internet, vemos que se difumina la distinción conceptual entre juego y trabajo.⁹⁵

Conclusión

El estudio de las personas que mercantilizan o tratan de mercantilizar una actividad a través de tres entornos digitales –blogs, una plataforma de venta de objetos y una plataforma de venta de servicios– pone de manifiesto el desfase entre las promesas que transmiten estos dispositivos y la realidad. Nuestra investigación revela dos modalidades de extensión del ámbito laboral inducidas por la economía digital.⁹⁶ En primer lugar, la economía digital modifica la actividad mediante la inclusión de nuevas tareas, nuevas habilidades y una nueva forma de organización. Los aficionados que comercializan productos que antes iban destinados a su círculo de allegados deben, por ejemplo, desarrollar un sistema logístico de envío de productos y también competencias de gestión. Asimismo, los chefs a domicilio tienen que aprender a cocinar con el material no profesional de sus clientes y deben desarrollar competencias diferentes a las de los cocineros que no mantienen contacto directo con su clientela. Las blogueras, por su parte, tienen que aprender a negociar con las marcas del sector agroalimentario el precio de un trabajo que antes hacían gratis. En segundo lugar, las plataformas contribuyen a desarrollar un trabajo digital propio de este tipo de

95 Arwid Lund, «Playing, Gaming, Working and Laboring. Framing the Concepts and Relations», *triple C*, 2014, vol. 12, nº 2, pp. 735-801.

96 Sidonie Naulin, Anne Jourdain, *The Social Meaning of Extra Money. Capitalism and the Commodification of Domestic and Leisure Activities*, Londres, Palgrave Macmillan, 2019.

espacios. Se trata fundamentalmente del trabajo de puesta en escena de uno mismo y de sus productos para venderse y venderlos mejor. Ese trabajo requiere invertir mucho tiempo y sigue códigos propios del universo digital (indexación, normas de sociabilidad *online*, etc.). En la medida en que gran parte del valor económico de este trabajo lo captan las propias plataformas (mediante la generación de contenido que alimenta su funcionamiento y mediante la publicidad), este trabajo se asemeja al *digital labour*⁹⁷ y, por lo tanto, a una forma de trabajo gratuito.⁹⁸ Para terminar, la extensión del trabajo producido por la economía digital tiene menos que ver con la creación de nuevos empleos y con la democratización del mercado de trabajo que con la transformación del contenido mismo del trabajo y con su intensificación.

97 Dominique Cardon, Antonio Casilli, *Qu'est-ce que le digital labour?*, *op. cit.*

98 Maud Simonet, *Travail gratuit: la nouvelle exploitation*, *op. cit.*

4

¿QUÉ RESISTENCIAS COLECTIVAS PLANTAN CARA AL CAPITALISMO DE PLATAFORMAS?

Sarah Abdelnour y Sophie Bernard

En otoño de 2015, los conductores de los vehículos de transporte con conductor (VTC) se congregaron ante la sede de Uber en París para denunciar la bajada de tarifas adoptada de forma unilateral por la empresa. Desde entonces, sus movilizaciones se han vuelto habituales en Francia. Poco a poco, el movimiento se ha ido estructurando en torno a líderes y a organizaciones profesionales, algunas de las cuales se han acercado a sindicatos de trabajadores. Los repartidores de Deliveroo también organizan manifestaciones, tanto en Francia como en otros países europeos: se coordinan para cuestionar las condiciones de trabajo que les imponen las plataformas. Paralelamente, se están emprendiendo acciones judiciales en varios países (entre los que destacan EE. UU., Reino Unido y Francia) contra las plataformas de transporte y de reparto para conseguir que los contratos de colaboración de sus trabajadores pasen a considerarse contratos de trabajo.

Se trata de demostrar que las plataformas no actúan únicamente como intermediarias neutrales entre los clientes y los proveedores de servicios, sino que hay que considerarlas empleadoras.

A pesar del éxito del nuevo modelo de la economía de plataformas, que se traduce en su rápida expansión internacional y en su implantación en numerosos sectores, los trabajadores de esas plataformas se están organizando colectivamente para plantar cara a la influencia de estos nuevos intermediarios. Sin embargo, la acción colectiva de estos trabajadores autónomos se topa con obstáculos considerables, ya que, en teoría, se sitúan fuera del campo de acción del derecho laboral y de las organizaciones sindicales de asalariados; además, cabe pensar que el hecho de que compitan entre sí hace improbable la movilización colectiva. Trataremos de analizar su capacidad de oponer resistencia y también las diversas formas de mostrar su rechazo en las que están implicados. Para ello, nos centraremos en el caso de Uber, considerada el emblema del capitalismo de plataformas,⁹⁹ y también recurriremos en alguna ocasión al ejemplo de los repartidores en bicicleta. Nos basaremos en los resultados de una investigación etnográfica con conductores de VTC implicados en movilizaciones, investigación que comenzamos a finales de 2015 en Francia. El material de estudio incluye observaciones de eventos colectivos (manifestaciones, reuniones, procesos judiciales, etc.), entrevistas con los conductores movilizadores y los líderes del movimiento y también un seguimiento de las interacciones en redes sociales. Las movilizaciones colectivas van configurándose mien-

99 Sarah Abdelnour, Sophie Bernard, «Mobiliser le travail, contourner les régulations», *Nouvelle revue du travail*, 2018, nº 13.

tras la remuneración cae y la organización colectiva del discurso y de las prácticas toma la delantera respecto a la atomización de estas nuevas formas de trabajo.

Falsa independencia e ingresos bajos: denuncia progresiva de la explotación

En las movilizaciones de los trabajadores de las plataformas se implican, ante todo, las personas que ejercen esa actividad como actividad exclusiva o para quienes, al menos, es su principal fuente de ingresos. Los conflictos emergen cuando se degradan sus condiciones de remuneración.

Si bien el número de trabajadores de las plataformas crece con rapidez, en esta realidad conviven situaciones diversas. En efecto, aunque para algunas personas la actividad que realizan a través de la plataforma constituye su actividad principal, para otras no es más que un ingreso complementario. En general, se puede constatar el bajo nivel de profesionalización de los trabajadores de las plataformas.¹⁰⁰ Solo un pequeño porcentaje de ellos consigue vivir de su actividad. No obstante, la situación cambia en función del contexto nacional. En Francia, por ejemplo, la mayoría de los conductores franceses de Uber se dedican a ello como actividad principal, mientras que para los conductores estadounidenses suele ser una actividad complementaria.¹⁰¹ Asimismo, hay que recordar que gran parte de

100 Thomas Beauvisage, Jean-Samuel Beuscart, Kevin Mellet, «Numérique et travail à-côté. Enquête exploratoire sur les travailleurs de l'économie collaborative», art. cit.

101 J. Hall y A. Krueger, «An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States», *ILR Review*, 2018, vol. 71, nº 3, pp. 705-732; Augustin Landier, Daniel Szomoru, David Thesmar, *Travailler sur une plateforme Internet, une analyse des chauffeurs Uber travaillant en France*, marzo de 2016 (online).

los repartidores en bici son estudiantes que conciben esa actividad como un empleo temporal.¹⁰² Sin embargo, las vivencias de los trabajadores de las plataformas y su nivel de satisfacción varían en función del estatus que asocien a su actividad. Si la ejercen como actividad principal, las investigaciones demuestran que es difícil vivir de ella y que genera precariedad.¹⁰³ En cambio, cuando se concibe como ingreso complementario, los trabajadores de las plataformas se muestran más satisfechos.¹⁰⁴ Por lo tanto, quienes encuentran motivos para implicarse en acciones colectivas son fundamentalmente los trabajadores de las plataformas que ejercen esa actividad de forma principal e incluso exclusiva. El detonante de esa implicación suele ser el descontento como consecuencia de la degradación de las condiciones laborales.

Es el caso de los conductores de Uber. Aunque la aplicación ha atraído a miles de «colaboradores» en varios años, enseguida surgieron tensiones entre los conductores y la empresa. En octubre de 2015, Uber bajó el precio de los trayectos un 20% en el servicio UberX, prestado por conductores profesionales (que tienen que presentar una licencia para ejercer). Esta decisión fue consecuencia de la prohibición del servicio UberPop, prestado por particulares, y su objetivo era mantener precios inferiores a los de los taxis. Cuando se anunció esa medida, se organizó una acción colectiva en dos puntos de París: un bloqueo en coche en Porte Maillot y una manifestación ante la sede de Uber. Los conducto-

102 Arthur Jan, «Livrer à vélo... en attendant mieux», art. cit.

103 Alexandra Ravenelle, «Sharing Economy Workers. Selling, not Sharing», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2017, vol. 10, nº 2, pp. 281-295.

104 Juliet B. Schor, William Attwood-Charles, «The 'Sharing' Economy: Labor, Inequality, and Social-Connection on for-Profit Platforms», *Sociology Compass*, 2017, vol. 11, nº 8.

res, sin ningún control sobre las tarifas de los servicios que prestan, vivieron la decisión unilateral de la bajada de tarifas por trayecto como una provocación y una muestra de su falta de independencia. La decepción de los conductores era pareja a las expectativas que habían depositado en esta actividad profesional, que consideraban una vía de ascenso social. La bajada de tarifas generó enormes desilusiones e impulsó a participar en las manifestaciones sobre todo a las personas que más tiempo dedicaban a esta actividad. Así pues, quienes participan en las movilizaciones son las personas más endeudadas por la adquisición de un vehículo de alta gama, necesario para trabajar para las plataformas e incluso para acceder a los servicios de sedán de estas mismas plataformas, más lucrativos. La mayoría de los conductores con los que hemos hablado son inmigrantes o hijos de inmigrantes (de países que antes eran colonias del Magreb, sobre todo) procedentes de barrios desfavorecidos. Con una cualificación relativamente escasa, suelen haber tenido una primera experiencia profesional en empleos bastante arduos y mal remunerados (carretero, conductor de autobús, conductor de ambulancia, etc.). Es habitual que hayan pasado temporadas en paro y depositan muchas esperanzas en su actividad como conductores, que parece ofrecerles la oportunidad de ascender en la escala social.

El deterioro de la remuneración también fue el detonante de la movilización de los repartidores en bicicleta de Deliveroo en Francia. En septiembre de 2016 la empresa les impuso una nueva tarificación. Hasta ese momento cobraban por hora (7,50 €), a lo que se sumaban entre 2 € y 4 € por entrega, en función de la antigüedad; desde entonces, cobran 5 € (y 5,75 € en París) por trayecto. Los que más tiempo llevaban ejer-

ciendo esa actividad son los más descontentos con la nueva tarificación, porque se consideran los más perjudicados. Aunque algunos decidieron dejar ese trabajo porque ya no les parecía lo suficientemente lucrativo, otros se embarcaron, con mayor o menor intensidad, en acciones colectivas. Y, sin embargo, las movilizaciones de estos trabajadores de las plataformas se enfrentan a grandes obstáculos.

Obstáculos para la movilización: ¿la atomización de los trabajadores?

Incluso entre los trabajadores más profesionalizados de las plataformas, solo una minoría está dispuesta a participar en acciones colectivas. En trabajos en los que las movilizaciones se consideran «improbables» se han analizado ya los obstáculos generales para la acción colectiva:¹⁰⁵ la atomización del trabajo, la precariedad de los ingresos y de la situación laboral, la poca antigüedad profesional o incluso la escasa implantación sindical. En el caso concreto de los trabajadores de las plataformas, hay una serie de obstáculos más específicos que se deben a que ejercen su actividad como trabajadores autónomos.

Como consecuencia de ello, los conductores de Uber suelen pensar en los integrantes de su propio colectivo como competidores, más que como personas solidarias entre sí. El hecho de que sean trabajadores autónomos también supone que no tengan estructuras de representación colectiva ni de protección en caso de cese de la actividad. Como se centran en su volumen de

105 Véase, sobre todo, Annie Collovald, Lilian Mathieu, «Mobilisations improbables et apprentissage d'un répertoire syndical», *Politix*, 2009, nº 86, pp. 119-143.

negocio, suelen tener además jornadas de trabajo que no les dejan casi ningún momento de descanso. Tienen que estar disponibles para responder a las solicitudes y conseguir así unos ingresos mínimos. Efectivamente, la situación económica de los conductores de Uber es muy frágil. La bajada de tarifas, la subida de la comisión que percibe Uber (que en 2016 pasó del 20 al 25%) y el aumento de la competencia son los motivos que explican esa implicación total en el trabajo. No tienen la «disponibilidad biográfica» identificada como un recurso favorable para la implicación activista.¹⁰⁶ Así, muchos conductores nos presentan un cálculo rápido de su volumen de negocio habitual, comparado con sus gastos: coche, seguro, gasolina, cotizaciones, impuestos y multas. Llegan a la conclusión de que les hace falta trabajar 13-14 horas al día, siete días a la semana, para asegurarse unos ingresos ligeramente superiores al SMI. Sin embargo, en la investigación se demuestra que los conductores implicados en las movilizaciones no son ni los que están completamente protegidos ni los más precarizados.¹⁰⁷ Hacer huelga resulta particularmente costoso para los trabajadores autónomos, porque la más mínima interrupción de su trabajo se materializa en una pérdida de ingresos. Además, los conductores de Uber tienen la sensación de sufrir un perjuicio doble: durante las huelgas, los precios de los trayectos suben, ya sea por el descenso de la oferta o debido a mecanismos de incentivos aplicados por la plataforma. Por lo tanto, a la pérdida del volumen de negocio derivado de la interrupción de la actividad se

106 Doug McAdam, *Freedom Summer. Luttes pour les droits civiques, Mississippi 1964*, Marsella, Agone, 2012.

107 Cosa que también ocurre en otras movilizaciones, como se indica en Jérémy Sinigaglia, *Artistes, intermittents, précaires en lutte. Retour sur une mobilisation paradoxale*, Nancy, PUN, 2012.

suman para los huelguistas la sensación de injusticia y una gran animadversión hacia aquellos de sus colegas que aprovechan la huelga para que los trayectos les resulten más rentables. Así es difícil que surja un colectivo movilizadado en este contexto.

En el día a día, es habitual que los conductores de Uber se encuentren aislados. Depende de ellos decidir cuándo se conectan a las aplicaciones y cuándo termina su jornada. Pasan casi todo el tiempo en el coche, de manera que interactúan con los clientes, pero casi nunca tienen la ocasión de juntarse con compañeros, a no ser que sea cerca de los aeropuertos, donde a veces pasan horas esperando juntos. Como nunca pueden prever sus desplazamientos ni su horario durante la jornada, les cuesta mucho quedar con otros conductores. Una vez que se conectan a las aplicaciones, responden a las solicitudes en tiempo real y nunca saben adónde les llevará cada trayecto. Sin embargo, los conductores más movilizadados son los más implicados en los colectivos. Participan en redes sociales de conductores (Facebook, WhatsApp) y mantienen un contacto más regular con otros compañeros en su misma situación. Pero no es el caso de la mayor parte de los conductores.

Otros obstáculos para la movilización de los conductores tienen que ver con sus características socioprofesionales. En la mayor parte de los casos, son hombres jóvenes, con poca cualificación, procedentes de barrios desfavorecidos, inmigrantes o hijos de inmigrantes y con poca experiencia profesional.

Están muy distanciados del sindicalismo e incluso dan muestras de rechazo a los sindicalistas y a los sindicatos. Ese distanciamiento se percibe incluso entre los líderes de las movilizaciones: «el problema es que

tenemos a mucho imbécil en los sindicatos. Hacen sus chanchullos, comen con los políticos, cogen sobres... Eso es lo que pasa, es verdad, y por eso la mayoría no estamos sindicados. [...] Yo no soy sindicalista, odio los sindicatos, pero son un medio para reclamar». A pesar de su aversión por el sindicalismo estos «emprendedores de la causa» consideran que no tienen otra opción que acudir a los sindicatos para tener la capacidad de organizarse colectivamente y para defender su causa. Y por eso ese mismo conductor concluye: «es posible que en los sindicatos sean todos unos gilip****s, pero las vacaciones pagadas vienen de ahí, las vacaciones, todo lo que pasó en los años 70, los convenios colectivos, los acuerdos... Son los gilip****s de los sindicatos quienes nos lo han conseguido».

Las movilizaciones de los trabajadores de las plataformas: ¿demandas de regulación?

¿Qué recursos han permitido que surjan y perduren las acciones de protesta? La aparición de ese movimiento se debe, por un lado, a que los colectivos de conductores se crearon enseguida, desde el verano de 2015, y algunos de ellos eran próximos a sindicatos o, al menos, contaban con conductores que tenían experiencia en conflictos laborales. Por eso, cuando se produjo la primera movilización en octubre de 2015 ya se habían creado organizaciones de conductores, de carácter sindical. Es el caso de la asociación SCP-VTC, convertida en la sección Unsa-VTC, registrada oficialmente en octubre de 2015 después de varios meses de existencia, y también de la asociación Capa-VTC, creada en verano de 2015. Estas agrupaciones las fundaron conductores y sus líderes están muy presentes en las

manifestaciones y en las redes sociales. Sin embargo, quienes pusieron en marcha las movilizaciones parecen situarse muy lejos del sindicalismo y a veces dan muestras muy claras de esa distancia. Cabe señalar, no obstante, que varios de los líderes de este movimiento ya habían tenido algún conflicto con los estamentos directivos en sus empleos anteriores. En un contexto más amplio, ese alarde de las críticas contra el sindicalismo debe interpretarse en el marco de ambivalencia de estos movimientos, ya que los fundadores de las asociaciones profesionales de conductores trabajan a menudo en estrecha colaboración con figuras claramente más cercanas al mundo sindical. Por ejemplo, uno de los cofundadores de Capa-VTC era sindicalista de la *Confédération française démocratique du travail* [Confederación Francesa Democrática del Trabajo, CFTD] y luego se integró en *Force Ouvrière* [Fuerza Obrera, FO], lo que explica la incorporación de Capa-VTC a FO en abril de 2017. Asimismo, el representante de Unsa-VTC mantiene una estrecha colaboración con el Secretario General de la sección de transportes de la *Union nationale des syndicats autonomes* [Unión Nacional de Sindicatos Autónomos, Unsa]. Hay que interpretar, entonces, que quienes encabezan las movilizaciones son parejas formadas por un representante de las bases y una figura sindical, y son los primeros, los representantes de las bases, los más conocidos por los conductores y los más presentes en las manifestaciones.

Por otro lado, y no sin cierta relación con el surgimiento de estos colectivos, los conductores comparten una posición social común, resultado de la mezcla de sus orígenes sociales, de sus trayectorias profesionales, de sus orígenes relacionados con la migración y de la identidad masculina, de manera que sus prácticas y

sus discursos se asemejan.¹⁰⁸ Efectivamente, los conductores comparten una identidad muy determinada por su sexo, porque, además de ser casi todos hombres, la mayoría tienen un discurso de exaltación de la virilidad que parece funcionar como territorio común para concebir su situación de personas explotadas, pero también su capacidad de mostrar su rechazo a esas circunstancias. Todos los conductores implicados en las movilizaciones son «hombres de verdad», que «tienen cojones», mientras que los demás «se dejan dar por el culo», son «putitas» o «maricas». Esta identidad común también se refuerza por su proximidad a una identidad, que a veces se les atribuye y a veces ellos mismos reivindican, expresada en términos racializados. En efecto, muchos conductores son hijos de inmigrantes o ellos mismos han emigrado y proceden, ellos o sus familias, de algunos de los lugares más estigmatizados, como los países del Magreb o del África subsahariana. Ese estigma puede actuar como vector de solidaridad y, en todo caso, está presente en el discurso y las acciones de protesta. Unas veces se denuncia esa estigmatización, como cuando los conductores denuncian la discriminación laboral que sufren, y otras veces se le da la vuelta, como cuando los conductores hacen hincapié en su orgullo de ser argelinos, por ejemplo. En cualquier caso, este factor es un hilo conductor que aglutina una parte importante de la interacción entre los conductores.

Por lo tanto, sabiendo ya que han surgido movilizaciones en momentos críticos, cabe preguntarse qué reivindicaciones han formulado los trabajadores

108 Sobre estas formas diversas de socialización, véase Sarah Abdelnour, Sophie Bernard, «Communauté professionnelle et destin commun. Les ressorts contrastés de la mobilisation collective des chauffeurs de VTC», *Terrains et travaux*, 2019, nº 34.

de estas plataformas, quién las impulsa y a quién las dirigen. Las reivindicaciones iniciales y más relevantes tienen que ver con la remuneración. Igual que en casi todos los conflictos del trabajo asalariado, los trabajadores de las plataformas piden cobrar más y mejor. Así, los conductores de transporte de personas reclaman fundamentalmente una subida de la tarifa mínima por trayecto y una bajada de las comisiones que se quedan las plataformas. A principios de 2017, por ejemplo, durante una breve reunión intersindical, la CFDT pidió a Uber que la comisión de la plataforma volviese a ser del 20% (en lugar del 25%) y una tarifa mínima por trayecto de 8 €, mientras que las asociaciones de conductores SCP-VTC y Capa-VTC reclaman una tarifa mínima por trayecto de 12 € netos para el conductor, pero sobre todo el derecho de los conductores a fijar sus propias tarifas. Su objetivo es que les paguen más y para ello se dirigen tanto a las plataformas como al Estado, que podría actuar como garante de una tarifa regulada.

Las reivindicaciones sobre la remuneración se dirigen directamente a las plataformas, pero también a los poderes públicos, a los que los trabajadores (y sus organizaciones) exigen que ejerza una función reguladora, tanto de las tarifas como de los regímenes laborales. Por lo tanto, los conductores de VTC han reivindicado mucho en sus movilizaciones que existan formas de regulación de su sector profesional. Las dos organizaciones profesionales ya mencionadas siempre han compartido una misma postura. Ambas denuncian que las aplicaciones han creado una «zona gris» entre el régimen de trabajadores autónomos y el de asalariados que perjudica a los conductores. En la rueda de prensa en la que se anunció la creación del sindicato

FO-CAPA VTC, el 22 de mayo de 2017, uno de los representantes sindicales señaló lo siguiente: «lo único que tenemos de trabajadores autónomos es el nombre; tenemos todos los inconvenientes de ser autónomos, pero en realidad no lo somos. No aceptamos esta situación híbrida».

Se oponen a la creación de un tercer régimen de «trabajadores autónomos económicamente dependientes», pero reivindican un modelo dual que permita que en el seno del colectivo de conductores de VTC coexistan trabajadores asalariados y trabajadores autónomos. El objetivo de sus reivindicaciones y sus acciones es aclarar la situación de los conductores y ofrecerles la posibilidad de elegir uno u otro régimen para que así salgan de esa «zona gris» que los precariza. En ese modelo estarían, por un lado, los empresarios que saben poner en marcha y desarrollar su clientela y que ofrecen un servicio de alta gama y, por otro lado, quienes funcionan «por goteo» y dependen por completo de las aplicaciones, que tendrían que ser considerados asalariados. En palabras de un representante de CAPA-VTC:

las personas que hayan invertido tiempo y que ya tengan una cartera de clientes conseguirán permanecer en este sector de actividad, y a las que dependan demasiado de las aplicaciones y no tengan clientela les puede interesar presentar un expediente a la magistratura de trabajo y hacer que sus contratos de colaborador pasen a considerarse contratos como asalariados.

En general, los sindicatos de conductores demandan formas de regular tanto las tarifas como las condiciones de trabajo. Los representantes de FO-CAPA VTC y de SCP-VTC han llegado incluso a defender con regularidad la delimitación de la profesión. Consi-

deran que hay demasiados conductores de VTC como para que puedan vivir dignamente de esa actividad y quieren que se instaure un *numerus clausus*. Han ganado parcialmente esta batalla con la promulgación de la ley Grandguillaume, aplicada el 1 de enero de 2018, que deja fuera de la profesión a las personas que hasta entonces estaban haciendo uso de un régimen de la década de 1980 (las llamadas licencias LOTI) para trabajar como conductores, pero también para hacer que trabajasen para ellos otros conductores sin licencia profesional de VTC. Mientras las organizaciones de conductores se dirigen a los poderes públicos para tratar esta cuestión, otra parte de sus acciones se desarrolla en el terreno judicial. De hecho, los sindicatos de conductores también están impulsando o apoyando reclamaciones presentadas a la magistratura de trabajo para que se considere asalariados a los conductores (véase el capítulo siguiente).

Conclusión

El relato de las distintas movilizaciones pone de relieve a los colectivos específicos de este sector, pero también ha sacado a la palestra a los interlocutores más tradicionales en la representación de los trabajadores: los sindicatos. Aunque los colectivos de conductores han podido recurrir a las confederaciones sindicales, ese proceso no ha estado exento de tensiones. Se acusa habitualmente a los liberados sindicales de no representar a la base de conductores y esas sospechas se mantienen en lo que respecta a las confederaciones. Así, la asociación SCP-VTC se desmarcó de Unsa. Pero, al mismo tiempo, apareció la CFDT y organizó las mo-

vilizaciones (aunque las asociaciones profesionales ya en funcionamiento las desacreditasen en parte).

En otros sitios, los sindicatos de asalariados han puesto en marcha herramientas al servicio de los trabajadores de las plataformas. El sindicato de la industria metalúrgica alemana IG-Metall, por ejemplo, lanzó en 2015 faircrowdwork.org, una plataforma de información sobre los derechos de los trabajadores que es también un espacio para evaluar a quienes solicitan servicios y, en definitiva, un espacio de debate y de socialización *online* para estos trabajadores. En los países anglosajones son mucho más habituales los sindicatos de trabajadores autónomos, como el IWGB (Independent Workers' Union of Great Britain) británico, muy presente en las movilizaciones de los repartidores del otro lado del canal de la Mancha; de hecho, tuvo una participación destacada en la primera acción de 2017, cuando se pasó de la remuneración por hora a la remuneración por servicio de reparto. El sindicato ha logrado varios éxitos en el terreno de que se considere a los repartidores *workers* [trabajadores] y también en la defensa de su derecho de negociación. Por lo tanto, los sindicatos están buscando su lugar en este nuevo universo laboral en el que los empresarios eluden el derecho laboral y a las organizaciones colectivas; sea defendiendo el régimen de los asalariados o buscando alternativas, intentan defender a estos trabajadores autónomos sometidos a tantos controles. Esos mismos trabajadores, no obstante, aunque solicitan protección, no siempre se ven reflejados en las organizaciones tradicionales.

5

LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE TRANSPORTE EN EL ÁMBITO CONTENCIOSO

Hélène Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney

Las transformaciones inducidas por las plataformas digitales chocan con las normas jurídicas en vigor. Ese conflicto nos lleva a reexaminar la razón de ser de esas normas jurídicas que obstaculizan el desarrollo de estas nuevas formas de establecer relaciones. Uno de los terrenos en los que se libra esta batalla es el contencioso; para algunas plataformas, es un medio de hacer que el derecho evolucione en su beneficio, mientras que para sus competidores de la vieja economía ofrece una forma de combatir su expansión. Este conflicto se ha llevado al paroxismo en los contenciosos relacionados con las plataformas digitales de transportes: de transporte de personas, como Uber, o de mercancías, como Deliveroo. Los debates jurídicos se centran sobre todo en dos cuestiones. La primera está relacionada con el argumento de las plataformas, desarrollado fundamentalmente en estos casos contenciosos, según el cual son intermediarias «neutrales». De acuerdo con

ese argumento, las plataformas no pueden estar sometidas a obligaciones jurídicas inherentes a la prestación principal, que siguen siendo responsabilidad exclusiva de quienes prestan el servicio, y ellas únicamente están sujetas a las obligaciones jurídicas del derecho digital. La segunda cuestión fundamental en el terreno contencioso tiene que ver con el régimen social de los proveedores que ofrecen su trabajo en las plataformas: ¿se los puede considerar asalariados de las plataformas o tienen que seguir siendo trabajadores por cuenta propia o autónomos?

¿Son las plataformas digitales intermediarias «neutrales»?

Quienes dirigen las plataformas digitales suelen destacar su carácter «neutral»: afirman que son meros intermediarios que facilitan que el cliente final y los proveedores se pongan en contacto. Desde ese punto de vista, la plataforma solamente aporta una prestación digital al cliente, por un lado, y al proveedor, por el otro. El hecho de estar en esa posición justificaría que a las plataformas no les afecten las restricciones jurídicas que corresponden a la prestación principal, en este caso el transporte de mercancías o de personas a cargo de Uber y Deliveroo y de sus competidores: esas restricciones recaen sobre el proveedor y la plataforma queda exenta. Se limita a aplicar un sistema de evaluación de la prestación, acompañado a veces de un sistema de recompensas para los proveedores con mejor puntuación o más implicados. Así, la plataforma no es más que una especie de facilitador que permite que el proveedor de servicios y el cliente se encuentren, pero los contratos con cada uno de ellos son independientes.

Este enfoque permite considerar que el acuerdo con el proveedor de servicios es un contrato en sí mismo, independiente, y que el acuerdo con el cliente es otro contrato, también independiente, de manera que no se valora jurídicamente la operación en su conjunto: desde que se pone en contacto a las dos partes hasta que finaliza el trayecto o la entrega.

Algunos órganos jurisdiccionales tienen en cuenta este argumento. Un ejemplo es el caso «Brigad», que se centra en la provisión de trabajadores autónomos a hoteles y restaurantes para el desempeño de distintas tareas y labores de corta duración. Los competidores de esta empresa la llevaron a los tribunales acusándola de ejercicio ilícito de una actividad de trabajo temporal con fines lucrativos, ejercicio reservado únicamente a las empresas de trabajo temporal reconocidas por los poderes públicos. Sin embargo, Brigad no es una de ellas, ya que su actividad la sitúa en competencia directa con los trabajadores asalariados temporales, cuyas cotizaciones sociales son más altas y, por ello, tienen un coste laboral más elevado para el cliente final. El tribunal (el juzgado de lo mercantil de Créteil) comienza afirmando, en favor de la plataforma digital, que el hecho de ofrecer a trabajadores autónomos tareas de corta duración no es ilegal en sí mismo; no más que administrar una plataforma digital.¹⁰⁹ A continuación, los jueces declaran que no es ilegal que los proveedores autónomos acepten tareas de corta duración. El hecho de analizar la operación desde el punto de vista de cada una de las partes que intervienen de forma sucesiva permite que no se tome en cuenta esa operación económica como un todo y, por lo

109 Auto de medidas provisionales del 13 de marzo de 2018, *Staffmatch contre Brigad*.

tanto, que no se contemple su posible ilicitud. Porque, tanto si hablamos de trabajadores temporales como de autónomos provistos por la plataforma, es difícil no considerar que las empresas competidoras ponen mano de obra a disposición de hoteles y restaurantes con fines lucrativos. Sin embargo, en el Código Laboral (art. L.8241-1) se pone freno a las empresas con el único objetivo de facilitar mano de obra con fines lucrativos, como Brigad. El propósito de esa restricción es precisamente salvaguardar el monopolio de las empresas de trabajo temporal, sobre las que recaen obligaciones específicas.

En la práctica, resulta muy artificial defender esa neutralidad o transparencia de las plataformas en el desarrollo de la operación económica. El contencioso generado en torno a Uber es buen ejemplo de ello. El meollo de la cuestión es la relación entre las disposiciones de orden público de circulación de vehículos por la vía pública, y en concreto el respeto al monopolio de la «ronda»¹¹⁰ de los taxis, y la plataforma. Cada vez con más frecuencia, los tribunales adoptan un enfoque centrado en los fines que les lleva a dejar de valorar los contratos individualmente y, en cambio, a analizarlos desde el punto de vista de la operación global a la que esos contratos dan soporte. Desde esta perspectiva, las plataformas digitales deben asumir una parte, como mínimo, de las obligaciones jurídicas inherentes a la operación económica en cuestión. El contencioso sobre la plataforma UberPop ha obligado a los órganos jurisdiccionales nacionales superiores y al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) a posicionarse respecto a esta problemática.

110 La ronda se refiere al hecho de circular por la vía pública sin pasajeros con el objetivo de captar clientes.

Las nuevas normas promulgadas por el gobierno y por el poder legislativo se han impugnado en dos ocasiones. El objetivo de estas nuevas normativas era, en ambos casos, obstaculizar el uso de la plataforma. En el primer proceso judicial, iniciado por las empresas de VTC a las que les afectó indirectamente el pulso entre el gobierno y Uber, el gobierno quiso imponer a los VTC un tiempo de espera de 15 minutos entre dos prestaciones de servicios, lo que habría reducido considerablemente la disponibilidad de conductores y la eficacia del modelo económico de Uber. El Consejo de Estado consideró que, al imponer una condición que no figura en la ley, se sobrepasaron las competencias de la potestad normativa.¹¹¹ En el segundo proceso judicial, Uber impugnó la prohibición impuesta por el poder legislativo según la cual las plataformas no podían aplicar una tarificación por tiempo y distancia, como los taxis. Sin embargo, excepto en lo relativo a las «rondas», los taxis y los conductores de VTC se encuentran en competencia directa por los trayectos encargados de antemano. El Tribunal Constitucional censuró esa prohibición basándose en la igualdad ante la ley y en la libertad empresarial.¹¹² Estas primeras resoluciones judiciales demuestran que la plataforma se considera interesada y concernida por lo que tiene que ver con la naturaleza de la prestación principal: Uber luchó contra las normativas que obstaculizaban su modelo económico y que perjudicaban a los conductores de la plataforma con respecto a los taxistas. Uber ha hecho todo lo posible para mantener la igualdad entre los conductores de VTC y los taxistas en el mercado de los trayectos reservados con antelación.

111 Consejo de Estado, 17 de diciembre de 2014, n^{os} 374525 y 374553.

112 Consejo Constitucional, 22 de mayo de 2015, QPC n^{os} 2015-468/469/472.

El primer revés para Uber vino con otra resolución del Consejo Constitucional.¹¹³ La plataforma impugnó la constitucionalidad del artículo L. 3124-13 del Código de Transportes, que, en esencia, prohíbe a particulares utilizar su vehículo personal para convertirse en conductores. El Consejo Constitucional declaró que ese artículo era conforme a la Constitución y condenó la actividad de UberPop, que permitía a particulares registrarse como conductores sin exigirles nada más que su registro en la plataforma. Como consecuencia de ello, Uber clausuró el servicio UberPop.

El segundo revés que recibió Uber permite sacar más conclusiones. La plataforma intentó poner en entredicho la legislación española basándose en el Derecho de la Unión y recurriendo al TJUE. Uber acudió al Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (art. 56) y a las directivas sobre el comercio electrónico (2000/31/CE) y de servicios (2006/123/CE) para beneficiarse de la libertad de circulación de las prestaciones de servicios y para combatir las obligaciones emanadas de las autorizaciones administrativas impuestas a las empresas de transporte en España. Uber adujo su condición de plataforma digital y negó de todo punto ser una empresa de transportes. El objetivo era que se le aplicase la Directiva sobre el comercio electrónico –que garantiza mayor libertad en las prestaciones y, por lo tanto, menos poder de las autoridades nacionales para imponer condiciones a esa actividad– y no la normativa propia de transportes, ámbito en el que los Estados miembros gozan de más prerrogativas y pueden imponer restricciones más estrictas a las actividades comerciales. El Tribunal de Justicia afirmó de forma contundente «que un servicio de intermediación, como el controvertido en el litigio

113 Consejo Constitucional, 22 de septiembre de 2015, QPC n° 2015-484.

principal, que tiene por objeto conectar, mediante una aplicación para teléfonos inteligentes, a cambio de una remuneración, a conductores no profesionales que utilizan su propio vehículo con personas que desean efectuar un desplazamiento urbano debe calificarse de 'servicio en el ámbito de los transportes', a efectos del [Derecho de la Unión]». ¹¹⁴ El Tribunal consideró, en consecuencia, que el servicio prestado por Uber no se limita a un servicio de intermediación, sino que forma parte de un servicio global cuyo elemento principal es un servicio de transporte y, por lo tanto, que no responde a la calificación de «servicio de la sociedad de la información», sino a la de «servicio en el ámbito de los transportes». En resumen: el Estado español puede someter la actividad de Uber a la exigencia de una autorización previa en su territorio nacional.

El Tribunal de Apelación de París también rechazó la «neutralidad» de Uber en relación con las obligaciones que afectan a los conductores de VTC. ¹¹⁵ En efecto, la plataforma tiene que ser una intermediaria que transmita de forma eficaz las obligaciones de los conductores, y en concreto la prohibición de detenerse, estacionar o circular por la vía pública esperando a que lleguen clientes sin ser titulares de las autorizaciones reservadas para los taxis. Uber fue condenada por no hacer suficiente hincapié en esa normativa, al no dejar claro si esas prácticas eran legales o no. El Tribunal de Apelación afirmó que «el hecho de limitarse a recomendar al conductor que se dirija a un aparcamiento o que estacione en un aparcamiento contraviene, por tanto, el requerimiento sujeto a una multa coercitiva, en la medida en que no

114 TJUE, 20 de diciembre de 2017, Asociación Profesional Élite Taxi c/ Uber Systems Spain SL, C-434/15.

115 Tribunal de Apelación de París, 1 de junio de 2017, RG nº 16/02911.

elimina la ambigüedad que se constató en el auto de medidas provisionales» y que «las partes apelantes no pueden defender con solidez que en sus distintas herramientas de comunicación el término 'recomendar' sea equivalente a 'obligar'». Se condenó a Uber por haber presentado como una recomendación algo que es en realidad una obligación legal y, debido a ello, por haber generado confusión a los conductores que utilizan la plataforma. Se le impuso una multa de 1 200 000 €, a la que se sumaron otros 10 000 € destinados al sindicato de taxis que había presentado la demanda. La severidad de la sanción muestra que la plataforma no solo no puede ignorar el derecho aplicable a la prestación principal, sino que además debe actuar en pos de la comprensión correcta y justa de las normas jurídicas por parte de los usuarios de la plataforma, en este caso los conductores.

Las resoluciones del TJUE y del Tribunal de Apelación de París señalan que la intervención de la plataforma no es «neutra» y que no puede quedar exenta de todas las obligaciones jurídicas inherentes a la prestación principal. Si bien la «neutralidad» de la plataforma se ha eliminado en materia de derecho mercantil y derecho de transportes, en el ámbito del derecho social la situación no está tan clara.

¿Las personas que trabajan a través de las plataformas son asalariadas o autónomas?

El modelo económico de las plataformas digitales implica recurrir únicamente a trabajadores autónomos, al margen de las legislaciones laborales nacionales. Esa condición de autónomos se ha discutido con dureza¹¹⁶ y ha sido muy cuestionada; las

116 Véanse, sobre todo, Alexandre Fabre, «Les travailleurs des plateformes

resoluciones más recientes, sin embargo, abren en gran medida la posibilidad de que el contrato de prestación de servicios que vincula al trabajador con la plataforma se reconvierta en un contrato de trabajo, aunque el poder judicial francés no está siendo tan creativo como el británico o el estadounidense. Aun así, la evolución más reciente de la jurisprudencia es significativa.

¿Qué método de valoración escoger? ¿La cautela de la judicatura francesa o la audacia de otros poderes judiciales extranjeros?

El punto de vista elegido para valorar la situación jurídica de quienes trabajan a través de plataformas tiene incidencia directa sobre la valoración que se realice. Algunos órganos jurisdiccionales extranjeros han contemplado la operación de intermediación de la plataforma en su conjunto, sin analizar por separado las distintas relaciones contractuales que se establecen en dicha operación. Desde este ángulo, a los trabajadores ya casi nunca se los considera proveedores autónomos, sino más bien asalariados integrados en una actividad económica ajena. Así, según el poder judicial británico, no tienen su propia empresa (*business undertaking*): la forma social a la que se acoge el trabajador «autónomo» está vacía de contenido y no sirve más que para que se integre en una empresa ajena, sin capacidad de generar beneficios ni de crearse una clientela propia.¹¹⁷ La judicatura estadounidense, por su parte, aplica un test «ABC» que consiste fundamentalmente en controlar

sont-ils des salariés? Premières réponses frileuses des juges français», *Droit social*, 2018, p. 547; Barbara Gomes, «Les plateformes en droit social», *Revue du droit du travail*, 2018, p. 150.

117 BV v. Aslam, Employment Appeal Tribunal, 10 de noviembre de 2017(2018) I.C.R. 453, e Independent Worker's Union of Great Britain (IWGB) v. RooFoods Ltd t/ a Deliveroo, High Court Of Justice, 5 de diciembre de 2018, Caso nº CO/810/2018.

si «la persona que realiza el servicio participa en una actividad comercial o en una empresa distinta de la principal», porque, si no es así, la plataforma no podría ser considerada una intermediaria pasiva que ofrece un «servicio digital».¹¹⁸ En definitiva, estos jueces aplican un enfoque «organizacional» a la actividad de las plataformas y se centran en demostrar que no puede considerarse autónomos a los trabajadores porque no tienen una empresa propia.

En derecho francés, la calificación de contrato de trabajo es de orden público y no puede depender únicamente de la voluntad de las partes.¹¹⁹ El debate se centra fundamentalmente en el tercer criterio de calificación: la existencia de una relación de subordinación, definida como la realización de un trabajo bajo la autoridad de un empleador con capacidad de dar órdenes y directrices, de controlar la ejecución de dichas instrucciones y de sancionar su incumplimiento.¹²⁰ En general, el poder judicial se ha mostrado hasta ahora poco proclive a recalificar este tipo de contratos.¹²¹ Por ejemplo, el Tribunal de Apelación de París denegó la recalificación en un auto emitido el 20 de abril de 2017 sobre un caso que enfrentaba a un repartidor en bicicleta, víctima de varios accidentes que le habían incapacitado para trabajar, y a la empresa Take Eat Easy. En el auto se destaca que a los repartidores los contrata la plataforma, se los obliga a declararse autónomos, no tienen derecho a

118 Uber Technologies, Inc. v. Barbra Berwick, Caso nº: 11-46739 EK (2015); *Dynamex Operations West, Inc. c.* Tribunal Superior (2018) 4 Cal. 5th 903.

119 Tribunal Supremo, asamblea plenaria, 4 de marzo de 1983, nº 81-15.290 y nº 81-11.647.

120 Tribunal Supremo, soc., 13 de noviembre de 1996, nº 94-13.187.

121 Para analizar 16 resoluciones judiciales sobre las plataformas de transporte Takeateasy, LeCab, Deliveroo, Uber y Toktoktok, véase Alexandre Fabre, «Les travailleurs des plateformes sont-ils des salariés?», art. cit.

que los sustituya una tercera persona que ellos elijan, se les imponen obligaciones en cuanto a «seguridad» y «equipamiento» que son objeto de verificación, están sometidos a un sistema disciplinario según el cual pueden ser sancionados si incumplen sus obligaciones, tienen que seguir directrices oficiosas que pueden desembocar en sanciones si no se respetan y se los controla y se los vigila de continuo gracias a los instrumentos digitales que utilizan (la aplicación, geolocalización). A pesar de todo ello, el Tribunal consideró que no era posible demostrar ninguna relación de subordinación jurídica ni una situación de dependencia económica, dado que los conductores no estaban sujetos a ninguna cláusula de exclusividad ni de inhibición de la competencia y que tenían la posibilidad de elegir sus horas de trabajo. Por lo tanto, es fundamentalmente esa libertad de la que se benefician los trabajadores –en concreto, la libre elección de los periodos y los horarios de trabajo– lo que justifica que no se reconozca su condición de asalariados. A esto se le añade la ausencia de pruebas de que la plataforma tenga la capacidad de imponer sanciones. Este razonamiento es muy distinto del que favorecen los órganos jurisdiccionales extranjeros: en EE. UU. y en Reino Unido se analiza si la actividad de los trabajadores autónomos es una actividad independiente propia de una auténtica empresa, mientras que la judicatura francesa se basa en la esencia de la condición de asalariado, es decir, la subordinación.

¿Hacia la adaptación del criterio de subordinación jurídica?

El Tribunal Supremo invalidó un ejemplo de esas resoluciones francesas en un auto del 28 de noviembre de 2018 tras un recurso de casación presentado contra la re-

solución del Tribunal de Apelación de París:¹²² partiendo de la definición «clásica» de la relación de subordinación, el Tribunal Supremo llega a una conclusión diametralmente opuesta, de manera que instaaura un control de las calificaciones de los jueces de hecho. Según el Tribunal, los repartidores vinculados a plataformas de transporte son asalariados porque «la aplicación contaba con un sistema de geolocalización que permitía que la empresa hiciera un seguimiento en tiempo real de la posición del mensajero y que contabilizase el número de kilómetros que había recorrido, y porque la empresa Take Eat Easy podía sancionar a sus mensajeros [...], de lo que se deriva la existencia de competencias de dirección y de control de la ejecución de la prestación, rasgos que caracterizan una relación de subordinación» y, en consecuencia, un contrato de trabajo. Un análisis de este tipo es aplicable a personas que trabajen para otras plataformas, porque en todas se usa un algoritmo de control del tiempo o de la situación espacial y esos datos tienen consecuencias.¹²³ Por lo tanto, la función de intermediaria de la plataforma no es en absoluto un obstáculo para que se reconozca su condición de empleadora. La valoración de esta resolución, no obstante, genera posiciones encontradas: aunque abre la vía a la recalificación del contrato de estos trabajadores, no modifica ni un ápice la noción de subordinación jurídica ni su método de apreciación.

Es mucho más interesante la resolución del Tribunal de Apelación de París, que modificó su análisis en un auto emitido el 10 de enero de 2019,¹²⁴ según el cual el contrato que vinculaba a un antiguo conductor y a Uber se

122 Tribunal Supremo, soc., 20 de noviembre de 2018, nº 17-20.079.

123 Catherine Courcol-Bouchard, Thomas Pasquier, «Le livreur, la plateforme et la qualification du contrat», *Revue du droit du travail*, 2018, p. 823.

124 Tribunal de Apelación de París, área 6, sala 2, 10 de enero de 2019, nº RG 18/08357.

trataba desde luego de un contrato de trabajo. El Tribunal considera, en concreto, que «una condición esencial de la empresa individual autónoma es la libertad de elección de su autor para crearla [...], su control de la organización de tareas, la búsqueda de clientela y de proveedores». Recuerda que, aunque el conductor figurase «en el registro Sirene como trabajador por cuenta propia», nunca tuvo la posibilidad de «lograr clientela propia» por la prohibición de Uber y que no fijaba «libremente ni sus tarifas ni las condiciones de la prestación de transporte que ejercía». Además, Uber lo «controlaba», sobre todo porque, si un conductor decide desconectarse, la plataforma «se reserva el derecho de desactivar o de restringir de alguna otra manera su acceso o su uso» de la aplicación; el objetivo de esto es «animar a los conductores a permanecer conectados mientras esperan a hacer un trayecto y, así, a mantenerse continuamente, mientras estén conectados, a disposición de la empresa Uber BV, de manera que en realidad no puedan elegir con libertad, como haría un conductor autónomo, qué trayecto les conviene y cuál no». Sin embargo, el hecho de elegir los horarios y los días de conexión «no excluye por sí mismo una relación laboral subordinada, porque está demostrado que, cuando un conductor se conecta [...], se incorpora a un servicio organizado por la empresa Uber BV, que le da directrices, controla la ejecución de la prestación y tiene competencias de sanción para con él».

Igual que el Tribunal Supremo, el Tribunal de Apelación se basa en la definición «clásica» de relación de subordinación, pero el razonamiento que aplica es más innovador. Se fundamenta en dos argumentos complementarios. En primer lugar, el Tribunal demuestra que el trabajador de la plataforma no es autónomo: «una condición esencial de la empresa individual au-

tónoma es la libertad de elección de su autor para crearla, hacerse cargo de ella, controlar la organización de tareas y la búsqueda de clientela»; sin embargo, este conductor está «integrado en un servicio de prestación de transporte creado y organizado completamente por la empresa Uber BV, que solo existe gracias a esta plataforma, y a través del uso de ese servicio de transporte no logra clientela propia, ni fija libremente sus tarifas ni las condiciones de la prestación de transporte que ejerce». Este análisis parece beber directamente de los órganos jurisdiccionales extranjeros. En segundo lugar, el Tribunal considera que se ha creado un vínculo de subordinación, porque el conductor recibe directrices, está sujeto a controles –sobre todo por la geolocalización– y puede recibir sanciones –la desconexión de la aplicación–. Esta segunda parte del razonamiento mantiene la argumentación aplicada por el Tribunal Supremo. En definitiva, el Tribunal de Apelación de París hace suyo el enfoque «organizacional» de la actividad de las plataformas y se centra en demostrar que no puede considerarse autónomos a los trabajadores porque no tienen una empresa, y después justifica la existencia de un vínculo de subordinación «clásico» manifestado en la relación de poder de la plataforma sobre los conductores.

En resumen, independientemente de la cuestión jurídica que se plantee al poder judicial, las soluciones alcanzadas coinciden en la necesidad de contemplar la operación económica y el entramado jurídico como un todo, de manera que se haga caso omiso de la supuesta transparencia o neutralidad de la plataforma a efectos de imputarle responsabilidades, sea como empresa de transportes o como empleadora.



POSFACIO:
**EL NUEVO MUNDO ENCANTADO DE LAS
PLATAFORMAS: DEL MITO A LA DESILUSIÓN.**

Dominique Méda

La *gig economy* o economía de plataformas –entendida como una infraestructura digital neutra que permite poner en contacto a diversos grupos de personas–, que irrumpió en el debate durante la primera década del siglo XXI, procedente de la arquitectura, la economía y la informática, parece haber tomado el testigo y ocupado el lugar de la «nueva economía» en los distintos imaginarios. Recordemos que, en el cambio de siglo, la OCDE fingía preguntarse «La nouvelle économie: mythe ou réalité?» [La nueva economía: ¿mito o realidad?],¹²⁵ mostrando gran entusiasmo por los efectos del progreso técnico en el crecimiento económico y tratando de medir con más precisión el papel de las tecnologías de la información y de la comunicación en esos resultados. Sin embargo, en Francia, el economista Jean Gadrey respondía lacónicamente a través de una

125 OCDE, «La nouvelle économie: mythe ou réalité?», informe definitivo sobre el proyecto de la OCDE dedicado al crecimiento, 2001.

obra de título significativo: *Nouvelle économie. Nouveau mythe* [Nueva economía; nuevo mito].¹²⁶

Desde la década de 2010, se observan muestras de un discurso cuasi milenarista, sostenido por el progreso exponencial de la inteligencia artificial y por la plasmación del mundo en datos y basado en un potente imaginario técnico-económico; un discurso que se caracteriza por las cuatro afirmaciones y predicciones que se expondrán a continuación. 1) La revolución tecnológica que se está produciendo tiene un carácter disruptivo. Nos encontramos en los comienzos de una gran reestructuración a la que nadie puede oponerse: no sirve de nada retomar la postura de los luditas, cuyo fracaso fue notorio y que no hicieron más que retrasar el progreso. 2) Aunque este proceso sin duda destruirá empleo –en algunos estudios especialmente agoreros se anuncia la desaparición de la mitad de los puestos de trabajo en EE. UU. en los próximos 10 años–, es la principal vía para evitar a nuestras empresas el riesgo de «estancamiento secular», porque también será un enorme generador de valor, incluso a pesar de que sus efectos todavía no puedan verse en la tasa de crecimiento y en la productividad. Esos efectos no se materializan porque existe un desfase temporal y porque las herramientas de medición con las que contamos no están adaptadas para medir estas cuestiones. 3) Se va a producir un profundo cambio en el trabajo: este está llamado a ser cada vez más colaborativo. El *crowdsourcing* se convertirá en una de las modalidades laborales más extendidas y la coproducción ocupará un lugar esencial. Mejor aún: rompiendo con una noción milenaria, el trabajo dejará de concebirse como sufrimiento para considerarse placer; se confundirá

126 Jean Gadrey, *Nouvelle économie. Nouveau mythe*, París, Flammarion, 2000.

con el ocio, no solo porque las tareas más arduas las habrán asumido robots, sino sobre todo porque se habrá convertido en una labor apasionada y apasionante y, ante todo, *independiente*. Y es que 4) el desarrollo de lo digital marca el fin de las grandes organizaciones jerarquizadas: la empresa se encuentra en proceso de desaparición, porque lo que justificaba la existencia de las empresas como opción preferible a recurrir directamente al mercado eran los costes de las transacciones (p. ej., el coste de las negociaciones para acordar precios o el del establecimiento de estructuras que controlen el cumplimiento de obligaciones, como sugiere Ronald Coase), y esos costes han quedado reducidos a la nada. La empresa ya no tiene razón de ser. No hacen falta organizaciones destinadas a *coordinar* a los trabajadores: las prestaciones ofrecidas por quienes ofertan y solicitan servicios circulan libremente por organizaciones horizontales, plataformas o redes, y las relaciones se rigen por precios y condiciones ya expuestos, «condiciones generales de uso» no negociables, que se toman o se dejan. El trabajo se (re)convierte en independiente porque este proceso también supone el fin del trabajo asalariado. La justificación histórica del trabajo asalariado era la existencia de la empresa y la necesidad de coordinar las tareas en el seno de dicha empresa, pero, dado que, gracias a lo digital, la unidad de tiempo y espacio que caracterizaba a gran parte del trabajo está desapareciendo, esa justificación ya no existe.

Este discurso encaja perfectamente, por un lado, con el cuestionamiento de las normas en torno al trabajo que ha acompañado al proceso de globalización, proceso que las instituciones internacionales, sobre todo la OCDE, llevan impulsando desde finales de los años 80. Por otro lado, también es coherente con la crí-

tica al trabajo asalariado y con el estímulo a que las personas se conciban a sí mismas como empresas, rasgos característicos del neoliberalismo.

En la base de este discurso está la idea de que el filón del trabajo independiente se encuentra fuera del trabajo asalariado y dentro de las nuevas formas de trabajo desarrolladas gracias a lo digital: formas flexibles, sin subordinación jurídica ni organización piramidal. Según esto, los trabajadores digitales, los *crowdworkers* y también, poco a poco, todas aquellas personas que pueden trabajar sin pertenecer a una empresa concreta, y, por lo tanto, sin estar sometidas al control de un empresario al que se debe obediencia (trabajadores autónomos, *freelancers*, emprendedores, trabajadores por cuenta propia) tendrían la posibilidad de reconectar, después del corto paréntesis histórico del salariado, con esa figura de los trabajadores libres del siglo XIX; es una figura característica de una época anterior a la Revolución industrial, al capitalismo y al salariado, y muchos autores están volviendo a mencionarla en la actualidad para mostrarla como ejemplo muy deseable. Esa es la promesa que esgrimen los vendedores de sueños, esas son las esperanzas de todas aquellas personas cuyas condiciones laborales se han degradado mucho en los últimos años, como nos ha recordado Diane Rodet.

Esto nos lleva a pensar en las reflexiones del autor de *Con las manos o con la mente: sobre el valor de los trabajos manuales e intelectuales*, empleado de un laboratorio de ideas al que le atormentaba la falta de sentido de su trabajo: «Mientras estaba en mi despacho de la calle K [Washington], la vida de Fred como artesano independiente me ofrecía una imagen de liberalidad a

la que volvía una y otra vez». ¹²⁷ Decide convertirse en mecánico de motocicletas, un empleo artesanal caracterizado por una actividad que tiene principio y final, el trabajador la controla en todo momento, garantiza la interacción con el usuario y genera reconocimiento, el trabajador elige libremente cómo realizar su trabajo (el momento, el lugar, la secuenciación) y se respetan los ritmos naturales. Crawford se manifiesta a favor de una visión «republicana» del trabajo; sigue la estela de la postura de los republicanos estadounidenses que, durante la primera mitad de siglo XIX, se opusieron al desarrollo de las fábricas y consideraban que la independencia económica de los pequeños productores era indispensable para ejercer una ciudadanía plena. Según él, habría que volver a la época anterior a la «deriva» liberal y capitalista que tuvo lugar a mediados del siglo XIX para recuperar la independencia del trabajo.

Todo esto también nos invita a pensar en otras figuras del siglo XIX, esta vez francesas: los obreros que no se someten al patrón descritos por Poulot, los «sublimes»; o también los trabajadores descritos por Alain Dewerpe, Alain Cottureau o Claude Didry, que se comportaban como auténticos empresarios, contratas, y negociaban el precio con los fabricantes que les confiaban el género y tenían libertad para trabajar al ritmo y de la forma que quisieran. Cottureau sostiene, además, en un hermoso artículo titulado «Droit et bon droit. Un droit des ouvriers instauré, puis évincé par le droit du travail» [Derecho y buen derecho. Un derecho de los obreros instaurado y después suprimido por el derecho laboral] que fue por la fuerza como se aplicó a obreros libres e independientes un tipo de contrato (el

127 Matthew Crawford, *Con las manos o con la mente: sobre el valor de los trabajos manuales e intelectuales*, Barcelona, 2010, p. 120.

famoso contrato de arrendamiento de servicios, futuro contrato de trabajo) que en un principio estaba destinado a empleados domésticos, y así se les puso en una posición de sumisión y de subordinación jerárquica que no tenía nada que ver con ellos, porque sus prácticas eran justamente lo opuesto a eso.¹²⁸ Así, el «buen derecho» (el contrato de obra, garante de la autonomía del trabajo) habría dejado paso al «mal derecho» y, con ello, al mal trabajo, desde entonces heterónimo.

Por lo tanto, se supone que el desarrollo exponencial de lo digital nos permitiría recuperar la independencia en el trabajo o, retomando las palabras de Sophie Bernard, la independencia sin organizaciones. Lo digital permitiría librarse de la organización y, al mismo tiempo, de las relaciones de trabajo restrictivas y, de esta manera, haría posible recuperar, en pleno siglo XXI, las características del buen trabajo: el que se ejerce a ritmo humano, de la manera elegida por quien lo realiza, a domicilio si es necesario (una forma de volver a los antiguos talleres, antes de que el espacio de vida se separase del espacio de trabajo), etc. Según esta idea, los *crowdworkers* son nada más y nada menos que la vanguardia del trabajo liberado. Para apoyar esta tesis puede recurrirse a las investigaciones, cada vez más numerosas, con muestras de estos trabajadores. Existe, por ejemplo, una investigación reciente de la OIT con 3500 personas que trabajan habitualmente a través de cinco plataformas en 75 países,¹²⁹ o una investigación de la Leeds University Business School para la Comi-

128 Alain Cottureau, «Droit et bon droit. Un droit des ouvriers instauré, puis évincé par le droit du travail (France, XIXe siècle)», *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 2002, año 57, nº 6, pp. 1521-1557.

129 Janine Berg, Marianne Furrer, Ellie Harmon, Uma Rani, M. Six Silberman, «Digital Labour Platforms and the Future of Work. Towards Decent Work in the Online World», Ginebra, OIT, 2018.

sión Europea con 1200 trabajadores de plataformas, pero también contamos con las investigaciones incluidas en esta obra, centradas sobre todo en las personas que utilizan la plataforma Etsy o Foule Factory: un porcentaje significativo de las personas encuestadas señalan que participan en dichas plataformas porque quieren, que valoran la posibilidad de elegir sus horarios y de poder trabajar en casa y que les gusta.

Sin embargo, hay que matizar mucho todo este discurso; cada uno de los cuatro puntos que se exponen más arriba puede ser objeto de un profundo cuestionamiento, como se ha evidenciado claramente en los textos recopilados en esta obra.

Analicemos brevemente la cuestión de la cantidad de empleos destruidos y de la capacidad de esta nueva economía (la *gig economy*) para relanzar el crecimiento. El famoso estudio de Carl B. Frey y Michael A. Osborne¹³⁰ ha recibido críticas muy duras: presentaba limitaciones metodológicas muy relevantes y otras publicaciones posteriores pusieron sus resultados claramente en entredicho. En algunos trabajos actuales se estima que el porcentaje de empleos con riesgo de ser destruidos por la automatización se sitúa en torno al 9%, mientras que en otros estudios se anuncia una intensa creación de empleo. Muchos de esos trabajos siguen marcados por un profundo determinismo tecnológico, como si todas las innovaciones tecnológicas fueran positivas, tuvieran que imponerse con facilidad, sin resistencia alguna por parte de los consumidores ni de los trabajadores, y como si no fueran necesarios ningún debate ni ninguna regulación.

130 Carl B. Frey, Michael A. Osborne, «The Future of Employment. How Susceptible Are Jobs to Computerisation», *Technological Forecasting and Social Change*, 2013, vol. 114, pp. 254-280.

Por lo que respecta al efecto global de la *gig economy* sobre el crecimiento, es un tema que sigue generando debate entre los economistas, que a menudo parecen interesarse más por esta cuestión irresoluble que por el alcance de la captación de valor que llevan a cabo las plataformas.

Pero son sobre todo las promesas en torno al trabajo las que no se cumplen. Como se demuestra en la mayoría de los artículos recopilados en esta obra, estamos muy lejos de ese trabajo-pasión, bien remunerado y ejercido de forma libre e independiente. Estamos muy lejos, incluso, del trabajo meramente decente. En efecto, todas las investigaciones empíricas realizadas con quienes trabajan en las distintas plataformas estudiadas, tanto si se trata de los chefs de La Belle Assiette, de las artesanas de Etsy, de los conductores de Uber o de los *crowdworkers* de Foule Factory, evidencian la infrarremuneración crónica de estas tareas y la enorme cantidad de trabajo que hay que aceptar (cuando eso es posible) para lograr unos ingresos decentes. En estas investigaciones se confirman los resultados del estudio ya citado de la OIT, que pone de manifiesto que las 3500 personas que trabajan en plataformas ganan, de media, 4,43 \$ por hora (3,31 \$ si se incluyen las horas de trabajo no remunerado, como buscar clientes o esperarlos), y que tienen horarios atípicos: el 43% declaran trabajar por la noche y el 68%, al final del día.

De manera más general, estas investigaciones nos invitan a interesarnos por cómo se ha «destajado» el trabajo, de acuerdo con la expresión de Antonio Casilli.¹³¹ Aunque no es el caso en las plataformas estudiadas por Anne Jourdain y Sidonie Naulin, los *crowdworkers* de Foule Factory ilustran a la perfección

131 Antonio Casilli, *En attendant les robots*, op. cit.

ese despiece del trabajo y su reconfiguración en tareas que puedan repartirse por lotes, un proceso que podría aplicarse a un porcentaje cada vez mayor de los procesos de producción y que permite a Pauline Barraud de Lagerie y Luc Sigalo Santos mencionar con total legitimidad la vuelta a los *sweatshops*. En efecto, la plataforma desempeña hoy en día la función de la que se encargaba en el siglo XIX ese obrero intermediario que trataba con el patrón y dividía el trabajo para repartirlo entre los demás obreros o entre distintos talleres. En esa época, el obrero podía ser a la vez empresario, contratista a precio fijo –y así negociar con el patrón el precio por pieza (el producto del trabajo, tanto si era una prenda de ropa como un edificio)– y jefe de taller o intermediario que distribuía el trabajo a un equipo de obreros (que también podían, a su vez, redistribuir ese trabajo formando una larga cadena de subcontratación) y que les pagaba por jornada (contrato de arrendamiento de servicios, predecesor del contrato de trabajo) o por pieza. Los obreros empleados como eslabones de esa cadena debían seguir las instrucciones y realizar sus tareas escrupulosamente. A estos últimos, y no tanto a los obreros-empresarios, es a quienes se parecen las personas que trabajan a través de las plataformas, incluso aunque la situación de quienes utilizan Etsy sea un poco distinta. Y es que no negocian el precio en absoluto; en cambio la plataforma/el intermediario las explota, como destaca Dewerpe: «Así, el propio intermediario se convierte en pequeño empresario; lo que le interesa, una vez que ha asumido la tarea, es reducir todo lo posible la parte cedida a los obreros». Se observa un proceso exactamente igual en las plataformas que, al incrementar la comisión que se quedan de los intercambios realizados a través de

ellas, han dado lugar a manifestaciones de cólera y a movilizaciones por parte de los conductores de Uber o de los mensajeros en bicicleta de Deliveroo, como han explicado Sarah Abdelnour y Sophie Bernard.

Aunque la mayoría de las reivindicaciones han adoptado la forma de movilizaciones colectivas para exigir una remuneración más elevada, también se ha recurrido a la vía contenciosa, sobre todo con el objetivo de que la relación de trabajo se recalifique y pase a considerarse una relación mediada por un salario. Entonces, ¿quiere eso decir que lo que se ansía es la condición de asalariado? Desde luego que no. Una de las principales conclusiones que se ponen de relieve en las investigaciones de esta obra es la relación ambivalente de los trabajadores estudiados con el trabajo asalariado. Algunas de las personas que utilizan las distintas plataformas han sido asalariadas y muchas veces han soñado con establecerse por su cuenta para evitar no solo las limitaciones del trabajo asalariado, sino, más concretamente, unas condiciones salariales que se han deteriorado mucho en los últimos años, como se demuestra en muchos estudios. La mayoría de los usuarios de plataformas que han participado en estas investigaciones tienen muy claro que quieren ejercer su trabajo de forma independiente, a su ritmo, con los horarios que quieran y también eligiendo las modalidades de ejercicio de ese trabajo de elaboración del producto. Pero, si pensamos en el trabajo que se realiza a través de las plataformas, al margen de las relaciones laborales mediadas por un salario, ¿se trata realmente de trabajo independiente? ¿Quiénes trabajan en las plataformas digitales del siglo XXI tienen algo que ver con los obreros contratistas de Cottareau o con el artesano de Crawford? ¿Cómo se define esa

autonomía o independencia? ¿El hecho de que quien se dedica al *crowdworking* vaya al ordenador cuando quiera o que el conductor de Uber se conecte cuando lo desee basta para que ese trabajo reciba el calificativo de «independiente»? ¿Tener que respetar escrupulosamente la tarea ordenada (localizar un gato en un conjunto de imágenes) o seguir el itinerario recomendado por el algoritmo, así como un montón de instrucciones, es compatible con un trabajo independiente? ¿El mero hecho de que una labor se pague a destajo convierte necesariamente esa labor en autónoma?

Estas preguntas están en el centro de las batallas jurídicas que se están librando ahora mismo en varios países del mundo sobre la posible recalificación del régimen laboral de quienes utilizan las plataformas. Como recuerdan Héléne Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney, el poder judicial trata de medir el grado de autonomía de las personas que trabajan a través de esas plataformas. En EE. UU., algunos tribunales han puesto de manifiesto el escaso margen de maniobra del que disponen los conductores de Uber y han recordado que las plataformas ejercen una forma de potestad disciplinaria, que pueden dar, si no órdenes, al menos instrucciones que se parecen mucho a órdenes, y que ejercen labores de vigilancia continuas y constantes; todos estos elementos implican una marcada presunción de la condición de asalariado. Por lo tanto, la judicatura estadounidense considera que elegir las horas y los días de trabajo no excluye una relación laboral de subordinación, a diferencia de los tribunales franceses, que, hasta hace poco, recurrían sistemáticamente a este argumento de la autonomía para negarse a recalificar la relación de trabajo y considerarla una relación mediada por un salario. Pero el poder judicial estadounidense va aún más lejos: cuestiona uno

de los argumentos de las plataformas que se presentan como intermediarias neutras y pone al descubierto una forma de «manufactura dispersa», un procedimiento que recuerda a cómo se erradicó el *sweating system* en Francia.

En efecto, el *sweating system* desembocó en una intensificación de la competencia en forma de trabajo a domicilio, que se desarrolló, en parte, porque quedaba fuera de cualquier tipo de normativa y porque se confundía con la actividad doméstica atribuida a las mujeres. Igual que los trabajadores a domicilio, a quienes trabajan en las plataformas se los considera autónomos, *freelancers*, trabajadores por cuenta propia, y como consecuencia de ello se los priva de todas las protecciones vinculadas al régimen de asalariado. Sin embargo, detrás de estas plataformas hay auténticas empresas (que, desde luego, no han desaparecido) que aprovechan el trabajo de otras personas en su beneficio, pero consiguen que la relación que mantienen con sus «colaboradores» quede fuera, a la vez, de la categoría de contrato empresarial (que implicaría una negociación y costes de transacción) y también de la de contrato de trabajo; ese limbo es posible gracias a las condiciones generales de uso, que actúan como marco. Como sucedía en el *sweating system*, quienes trabajan a través de las plataformas, sin ninguna protección, están sujetos a una competencia dañina que da lugar a una infrarremuneración estructural. Precisamente para poner fin a este tipo de competencia, a principios del siglo XX se tomaron en Francia un conjunto de medidas para regular esa situación: la ley de 1915 sobre el salario mínimo de las mujeres que trabajaban a domicilio obligaba a cualquier persona dedicada a encargar la realización de trabajos a domicilio a que informase

de ello a la inspección de trabajo y a que llevase un registro en el que figurasen el nombre y la dirección de las obreras que realizasen esos trabajos. Así fue posible visibilizar la larga cadena de trabajadores que hasta entonces permanecía oculta, identificar al empresario más allá del intermediario que proporcionaba el trabajo y poner de manifiesto la unidad de una organización o de una forma de manufactura dispersa.

Es justamente esa unidad lo que destacan los tribunales estadounidenses cuando recalifican a las personas que trabajan para algunas plataformas y pasan a considerarlas asalariadas, aduciendo que su actividad es muy similar a la de quien encarga la tarea, pero también que no tienen medios para ser independientes, porque la clientela no les pertenece y porque esa noción de empresa está vacía de contenido: como han expuesto Nadine Levratto y Evelyne Serverin¹³² o Sarah Abdelnour,¹³³ esas personas no son «auténticas empresarias». Al final, en 1957 y tras una larga batalla originada porque los órganos jurisdiccionales no consideraban que la relación del trabajador a domicilio con el empresario estuviese dentro del concepto de relación de subordinación jurídica, los trabajadores a domicilio fueron equiparados a los asalariados: no es necesario investigar si existe una relación de subordinación jurídica, el número de horas de trabajo, si el trabajador consigue sus materiales por sí mismo, si el local y los materiales le pertenecen ni si trabaja sujeto a vigilancia inmediata y habitual. El fundamento de la distinción entre un trabajador a domicilio y un trabajador autónomo es que el primero trabaja exclusi-

132 Nadine Levratto, Evelyne Serverin, «Become Independent! The Paradoxical Constraints of France's 'Auto-Entrepreneur' Regime», *Journal of Small Business Management*, 2011, vol. 53, nº 1, pp. 284-301.

133 Sarah Abdelnour, *Moi, petite entreprise...*, *op. cit.*

vamente para empresas que fijan los procedimientos y los plazos de trabajo y con una remuneración preestablecida, mientras que el autónomo tiene la posibilidad de conseguir una clientela integrada por empresas y también por particulares, de fijar sus propias tarifas y de elegir sus procedimientos de trabajo.

¿Van a seguir los tribunales franceses la línea marcada por sus colegas estadounidenses? El 28 de noviembre de 2018, como recuerdan Hélène Nasom-Tissandier y Morgan Sweeney, el Tribunal Supremo, el órgano judicial francés de más alta instancia, emitió un auto judicial que tuvo como consecuencia la recalificación en trabajador asalariado de un mensajero en bicicleta de la plataforma Take Eat Easy. El Tribunal adujo, por un lado, que la aplicación contaba con un sistema de geolocalización que permitía que la empresa hiciera un seguimiento en tiempo real de la posición del mensajero y que contabilizase el número de kilómetros que había recorrido, y, por otro lado, que la empresa Take Eat Easy podía sancionar a sus mensajeros, lo que permitía afirmar la existencia de una relación de subordinación. El Tribunal de Apelación de París se manifestó en el mismo sentido en un fallo del 10 de enero de 2019 sobre un conductor de Uber al que el Tribunal consideró sujeto a la subordinación de la plataforma.

Todos estos casos suponen un gran cambio que podría conllevar recalificaciones en cadena, mientras el Gobierno de Philippe pretende más bien que las plataformas se autorregulen, fomentando «la facultad de que cada plataforma fije un reglamento interno en el que se determinen las condiciones y las modalidades de ejercicio de su responsabilidad social, y se definan sus derechos y obligaciones, así como los de los tra-

bajadores con los que establezcan una relación». Hay a quien le parece desoladora la posibilidad de que todos los trabajadores de las plataformas se reintegren en el salariado, y se está volviendo a la cantinela de que el trabajo asalariado está anticuado y es sinónimo de subordinación y de sumisión. Sin embargo, todas las investigaciones recogidas en esta obra apuntan en otra dirección: romper con la ilusión romántica y engañosa de que la independencia solo sería posible fuera del trabajo asalariado; reconocer el interés de un trabajo verdaderamente autónomo y no de una vulgar imitación de esa idea, y reforzar el atractivo del trabajo asalariado no solo mejorando las condiciones laborales, sino también la autonomía de quienes trabajan a cambio de un salario.

BIBLIOGRAFÍA COMENTADA

Lisa Adkins, Maryanne Dever, *The Post-Fordist Sexual Contract. Working and Living in Contingency*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2016.

Esta obra colectiva, integrada por nueve capítulos, analiza las formas adoptadas por el «contrato sexual posfordista» en este momento de transformaciones del trabajo (deterioro del trabajo asalariado y de los derechos sociales, desarrollo del empleo autónomo, uso creciente del derecho mercantil en detrimento del derecho laboral, etc.). Este contrato impone nuevas ideas a las mujeres blancas de clase media –la intensificación de la maternidad y del carácter doméstico, el emprendimiento, el apego excesivo al trabajo, etc.– que, además, son casi imposibles de alcanzar. Con un tono crítico, en los capítulos se muestra, por un lado, cómo y por qué muchas mujeres van en pos de estas ideas y, por otro lado, se denuncian el sufrimiento y la fatiga que soportan estas mujeres.

Thomas Beauvisage, Jean-Samuel Beuscart y Kevin Mellet, «Numérique et travail à-côté. Enquête exploratoire sur les travailleurs de l'économie collaborative», *Sociologie du travail*, 2018, vol. 60, n° 2.

Partiendo de una investigación sobre tres plataformas y combinando datos cualitativos y cuantitativos, en este artículo se cartografía a quienes participan en la economía colaborativa, así como sus formas de implicación. Se muestra que, lejos de cuestionar el trabajo asalariado en beneficio de la generalización del trabajo autónomo, la economía colaborativa tiene que ver más bien con situaciones en las que las fronteras entre el mundo profesional y el universo doméstico no están claramente delimitadas.

Daren C. Brabham, *Crowdsourcing*, Cambridge, MIT Press, 2013.

El autor esboza en esta obra el extenso panorama del *crowdsourcing* (término que él mismo ha contribuido a popularizar en el ámbito académico), desde las formas que adopta en el ámbito del voluntariado (como la enciclopedia colaborativa Wikipedia) hasta las más mercantilizadas (como la plataforma de microtarefas Amazon Mechanical Turk). Partiendo de investigaciones tanto propias como de otros autores, detalla las diferentes metas de este fenómeno, las motivaciones de «la multitud» para trabajar y la competencia entre aficionados y profesionales, y analiza también las cuestiones éticas y de derecho laboral.

Janine Berg, Marianne Furrer, Ellie Harmon, Uma Rani, M. Six Silberman, «Digital Labour Platforms and the Future of Work. Towards Decent Work in the Online World», Ginebra, OIT, 2018.

Este informe reciente de la Organización Internacional del Trabajo es el primero tan extenso sobre el *crowdworking*. Los cinco autores y autoras, profesores universitarios y expertos, han encuestado, a través de cuestionarios y entrevistas, a 3500 trabajadores y trabajadoras de cinco plataformas repartidas en 75 países. Su investigación deja al descubierto una vertiente poco halagüeña de la economía de plataformas y reclama normativas públicas y privadas urgentes sobre condiciones laborales.

Dominique Cardon, Antonio Casilli, «Études et controverses», en *Qu'est-ce que le digital labor?*, Bry-sur-Marne, Éditions de l'Ina, 2014.

En esta breve obra se propone un marco de reflexión en torno a la noción de *digital labor*. En la primera parte, escrita por Antonio Casilli, se expone el concepto de *digital labour*, elaborado por investigadores norteamericanos, que lo han convertido en todo un campo de investigación. Consiste en concebir las actividades digitales como trabajo, en la medida en que producen un valor del que se apropian las empresas del mercado. En la segunda parte, escrita por Dominique Cardon, se toma más distancia respecto a ese concepto y se reintroduce el debate en una evolución de las prácticas y de los objetivos en Internet.

Antonio Casilli, *En attendant les robots*, París, Seuil, 2019.

En el libro se agrupan distintos trabajos realizados en el mundo sobre *digital labour* (expresión con la que Casilli se refiere a los *crowdworkers*, a los trabajadores de las plataformas de «trabajo a demanda» y a quienes utilizan redes sociales) y se muestra la otra cara de la moneda: los fascinantes discursos de la economía colaborativa y la inteligencia artificial esconden un proceso global de deshumanización del trabajo; el trabajo se oculta, se «plataformiza», se convierte en trabajo a destajo y se infrarremunera.

Valerio De Stefano, «The rise of the 'just-in-time workforce': On-demand work, crowdwork and labour protection in the 'gig-economy'», OIT, 2016.

En el informe se trata el régimen laboral de quienes trabajan a través de las plataformas y, sobre todo, la posibilidad de introducir un régimen de trabajo «parasubordinado», cosa que este informe recomienda encarecidamente que no se haga después de haber expuesto sus nefastas consecuencias para el trabajo asalariado, sobre todo en Italia.

Brooke Erin Duffy, *(Not) Getting Paid to Do What You Love. Gender, Social Media, and Aspirational Work*, New Haven, Yale University Press, 2017.

A partir de un estudio empírico sobre blogueras de moda, videoblogueras de temas de belleza y diseñadoras estadounidenses, B. E. Duffy expone la distancia entre las aspiraciones de las mujeres que desean vivir de una actividad desarrollada en el sector de los me-

dios sociales digitales y la realidad de un trabajo que, la mayor parte de las veces, se hace de forma gratuita para las marcas, aduciendo que se trata de una pasión. La autora considera que las características de este «trabajo inspirador» de puesta en escena de una misma forman parte de una evolución más generalizada de la economía del trabajo creativo hacia formas de trabajo diferenciadas en función del sexo y no remuneradas.

Alexandre Fabre, «Les travailleurs des plateformes sont-ils des salariés? Premières réponses frileuses des juges français», *Droit social*, 2018.

En el artículo se hace un repaso muy detallado de las decisiones adoptadas por los órganos jurisdiccionales de hecho sobre la cuestión de la calificación jurídica de las plataformas; se ponen de relieve sus razonamientos y sus defectos para, al final, proponer una evolución centrada en un enfoque organizacional.

Barbara Gomes, «Le 'crowdworking': essai sur la qualification du travail par intermédiation numérique», *Revue de droit du travail*, 2016, n^{os} 7-8, pp. 464-471.

En este artículo se propone que se califique jurídicamente la intermediación que llevan a cabo las plataformas digitales. Tras diferenciar las transacciones en función de la naturaleza del objeto contractual (alquiler/venta de un bien o realización de un trabajo), la autora echa por tierra el argumento de la «neutralidad» de las plataformas. En su opinión, esas plataformas participan directamente en la transformación de la organización productiva, lo que justifica que las activi-

dades que se dan a través de ellas se enmarquen en el derecho laboral.

Barbara Gomes, «Les plateformes en droit social», *Revue du droit du travail*, 2018.

El artículo plantea un análisis a partir del auto emitido por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea el 20 de diciembre de 2017, con el objetivo de evaluar si las plataformas digitales de trabajo son meras intermediarias que ofrecen únicamente un servicio de puesta en contacto entre dos partes contratantes independientes o si, en cambio, ofrecen un servicio más amplio. Al hacerlo, aclara la percepción de estas plataformas de trabajo que se tiene en el ámbito del derecho social.

Mark Graham, Jamie Woodcock, «Towards a Fairer Platform Economy: Introducing the Fairwork Foundation», *Alternate Routes. A Journal of Social Critical Research*, 2018, n° 29.

En el artículo se anuncia la creación de la Fairwork Foundation, destinada a ayudar a los trabajadores de las plataformas a organizarse para defender sus derechos. Según los autores, el hecho de que los trabajadores de las plataformas no consigan organizarse de forma colectiva se debe en gran medida a las asimetrías de la información. Por ello, la Fundación trata de inspirarse en el modelo del comercio justo, de manera que se evalúe y certifique a las plataformas con el objetivo de distinguir a las que ofrecen (o no) condiciones laborales decentes.

Kylie Jarrett, *Feminism, Labour and Digital Media. The Digital Housewife*, Nueva York, Routledge, 2015.

Mientras que muchos autores contemporáneos retoman la perspectiva marxista para poner de manifiesto las formas de explotación consustanciales al *digital labour*, K. Jarrett afirma que a todos esos autores les vendría bien adoptar la visión, ya antigua, de las feministas marxistas. Y es que el *digital labour* y el trabajo realizado por el consumidor se parecen mucho al trabajo doméstico (trabajo inmaterial, afectivo, no remunerado...) tal y como lo conceptualizaron las feministas. La metáfora del *ama de casa digital* –que en realidad no se refiere al sexo femenino– pretende insistir en las contribuciones de este marco de análisis caído en el olvido.

Alexandrea Ravenelle, «Sharing Economy Workers. Selling, not Sharing», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2017, vol. 10, n° 2, pp. 281-295.

Este artículo, que se basa en entrevistas a trabajadores de las plataformas, es una crítica de la «economía compartida». Mientras las plataformas no dejan de enriquecerse, la autora constata que lo único que comparten con los trabajadores que pasan por esos intermediarios son los riesgos. Por lo tanto, esos trabajadores se perciben no tanto como empresarios, sino como trabajadores precarios. Las únicas personas que triunfan en las plataformas en realidad poseen un capital y unas competencias que les habrían garantizado el mismo éxito fuera de la economía digital.

Alex Rosenblat, Luke Stark, «Algorithmic Labour and Information Asymmetries. A Case Study of Uber's Drivers», *International Journal of Communication*, 2016, vol. 10, pp. 3758-3784.

El artículo se basa en entrevistas a conductores estadounidenses de Uber y en el análisis de los intercambios en los foros de debate para poner de manifiesto que existe una «dirección a través del algoritmo». En este artículo se muestra cómo la plataforma dirige, evalúa, vigila y controla a los conductores.

Trebor Scholz (dir.), *Digital labour. The Internet as Playground and Factory*, Nueva York, Routledge, 2012.

En esta obra colectiva, coordinada por Trebor Scholz, uno de los autores pioneros en estos temas, se propone la noción de *digital labour*, y más exactamente de *playbor*, para denominar la invisibilización del trabajo y su hibridación con lo que puede parecer un juego. Incluye contribuciones más basadas en investigaciones empíricas, como el notable capítulo de Andrew Ross sobre los blogueros del *Huffington Post*.

Juliet B. Schor, William Attwood-Charles, «The 'Sharing' Economy: Labour, Inequality, and Social-Connection on for-Profit Platforms», *Sociology Compass*, 2017, vol. 11, n° 8.

A partir de una investigación sobre trabajadores de diversas plataformas, el artículo permite distanciarse de una representación demasiado uniforme de sus condiciones de trabajo y, así, poner de manifiesto su heterogeneidad. Se demuestra que sus experiencias

son diferentes en función de la plataforma, pero también según el grado de dependencia económica que tengan de esas plataformas. Gracias a la investigación también se demuestra que, al contrario de lo que defienden los discursos que insisten en las numerosas posibilidades que ofrecen estas plataformas, en realidad quienes más las aprovechan son las personas en situación más privilegiada.

Juliet B. Schor, «Does the Sharing Economy Increase Inequality within the Eighty Percent? Findings from a Qualitative Study of Platform Providers», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2017, vol. 10, n° 2, pp. 263-279.

Artículo basado en una investigación cualitativa realizada con 43 usuarios de tres plataformas (AirBnb, TaskRabbit, RelayRides). Se demuestra que estos usuarios están muy cualificados, suelen tener otro trabajo paralelo a tiempo completo y bien remunerado, que son personas que se definen como blancas y utilizan las plataformas para aumentar sus ingresos, más que para salir del desempleo. También se llega a la conclusión de que estas plataformas incrementan la desigualdad dentro del «80% de las personas menos ricas», porque permiten que personas que ya tienen ingresos los incrementen y que se sustituya a los trabajadores con poca o nula cualificación.

Maud Simonet, *Travail gratuit: la nouvelle exploitation*, París, Textuel, 2018.

En este ensayo se parte del concepto de «trabajo gratuito», expresión que se utiliza para designar el

voluntariado, el *workfare* (contrapartida en forma de trabajo para los beneficiarios de ayudas sociales), pero también el servicio cívico, las prácticas o incluso el *digital labour*. El libro apuesta por agrupar todas esas experiencias diversas con una misma etiqueta: «formas de trabajo no reconocidas como tales, ejercidas fuera del derecho laboral y con nula o escasa compensación económica o de derechos sociales» (p. 10). En el libro también se presenta una tesis sólida: a diferencia de lo que dan a entender los debates actuales sobre el *digital labour*, el trabajo gratuito no es ninguna novedad. En particular, las feministas ya lo analizaron sobradamente hace más de 40 años a propósito del trabajo doméstico de las mujeres. Por lo tanto, Maud Simonet propone retomar esos análisis ya antiguo para interpretar las formas actuales de trabajo gratuito.

Stephanie Taylor, Susan Luckman, *The New Normal of Working Lives. Critical Studies in Contemporary Work and Employment*, Londres, Palgrave Macmillan, 2018.

Este libro colectivo consta de 15 contribuciones, cada una de las cuales explora un aspecto de las nuevas normas de trabajo que emergen del capitalismo contemporáneo, y en particular de las transformaciones digitales de la sociedad. Se exploran sobre todo dos dimensiones de cambios inducidos por lo digital: el desarrollo del microempresariado creativo y la redefinición de las fronteras entre la vida personal y la profesional. Se adopta el punto de vista de las trabajadoras y los trabajadores y las investigaciones se sitúan en una decena de países diferentes.

AUTORÍA

Los autores y las autoras de esta obra forman parte de un programa de investigación llamado Capla (capitalismo de plataformas) financiado por la Agencia Nacional de Investigación. Están llevando a cabo investigaciones sobre los trabajadores y las trabajadoras de distintas plataformas: de transporte de personas, de reparto en bicicleta, de microtrabajo, de venta de productos hechos a mano, de chefs a domicilio o de distribución de productos agrícolas.

Sarah Abdelnour es profesora adjunta de sociología en la Universidad de París Dauphine e investigadora en el Instituto de Investigación Interdisciplinaria de Ciencias Sociales (Irisso, por sus siglas en francés). Le interesan sobre todo las nuevas formas de trabajo autónomo, desde su génesis política hasta las trayectorias y las experiencias de los trabajadores. Entre sus publicaciones destacan *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité* (Puf, 2017) y *Les nouveaux prolétaires* (Textuel, 2018).

Pauline Barraud De Lagerie es profesora adjunta de sociología en la Universidad de París Dauphine e investigadora en el Irisso (Dauphine/PSL). Le interesa especialmente la regulación de las condiciones laborales en las cadenas de suministro globalizadas. Es la autora de *Les patrons de la vertu. De la responsabilité sociale des entreprises au devoir de vigilance* (Presses Universitaires de Rennes, 2019).

Sophie Bernard es profesora de sociología en la Universidad de París Dauphine, investigadora en el Irisso y miembro júnior del Instituto Universitario de Francia. Le interesan las mutaciones del trabajo y el empleo, y actualmente investiga la confusión en los límites que separan el trabajo autónomo y el trabajo asalariado. Entre sus publicaciones destaca *Travail et automatisation des services: la fin des caissières* (Octares, 2012) y ha coordinado junto a Sarah Abdelnour un número temático de la *Nouvelle revue du travail*, «Vers le capitalisme de plateforme?» (n° 13).

Anne Jourdain es profesora adjunta de sociología en la Universidad de París Dauphine y en el Irisso. Sus investigaciones se enmarcan en la sociología económica y laboral. Ha publicado *Du cœur à l'ouvrage. Les artisans d'art en France* (Belin, 2014) y ha codirigido, junto a Sidonie Naulin, *The Social Meaning of Extra Money. Capitalism and the Commodification of Domestic and Leisure Activities* (Palgrave Macmillan, 2019).

Dominique Méda es profesora de sociología y directora del Irisso (Dauphine/PSL). Está especializada en trabajo, empleo y políticas sociales. Sus obras más destacadas son *Réinventer le travail* (con Patricia Ven-

dramin, Puf, 2013), *Travailler au XXIe siècle. Des salariés en quête de reconnaissance* (autoría colectiva, Robert Laffont, 2015), *Le Travail: «Que sais-je?»*, reed. 2018).

Hélène Nasom-Tissandier es profesora adjunta de derecho laboral con capacitación de investigadora en la Universidad de París Dauphine y miembro del Centro de Investigación de Derecho de Dauphine (Dauphine/PSL). Dirige el Máster de derecho mercantil europeo e internacional de la Universidad de París Dauphine. Está especializada en derecho internacional y europeo y le interesan sobre todo los cambios del derecho laboral, tanto en la dimensión individual como la colectiva. Ha escrito muchos artículos y comentarios sobre jurisprudencia en publicaciones jurídicas (*Revue de droit du travail*, *Droit social*, *Semaine sociale Lamy*, etc.).

Sidonie Naulin es profesora adjunta de sociología en el laboratorio Pacte del Instituto de Ciencias Políticas de Grenoble. Sus investigaciones versan sobre la sociología de las actividades económicas, los medios de comunicación y la alimentación. Ha escrito, entre otras obras, *Des mots à la bouche. Le journalisme gastronomique en France* (Presses Universitaires de Rennes, 2017) y ha codirigido *La solidarité à distance. Quand le don passe par les organisations* (con Philippe Steiner, Presses Universitaires du Mirail, 2016) y *The Social Meaning of Extra Money* (con Anne Jourdain, Palgrave Macmillan, 2019).

Diane Rodet es profesora adjunta de sociología en el Centro Max Weber y en la Universidad Lumière Lyon 2. Investiga los vínculos entre el trabajo y el compromiso activista y las formas de producción presentadas como alternativas a las propuestas del sector público y del

sector privado con ánimo de lucro. Es autora de la tesis *Une production engagée. Sociologie des labels, chartes et systèmes participatifs de l'économie solidaire*.

Luc Sigalo Santos es profesor adjunto de ciencias políticas en la Universidad Aix-Marseille e investigador en el Laboratorio de economía y sociología del trabajo (LEST, UMR CNRS 7317). Es especialista en políticas de empleo y en trabajo precario en los ámbitos artísticos y digitales. Sus publicaciones más destacadas son *L'administration des vocations. Enquête sur le traitement public du chômage artistique en France* (Dalloz, 2018) y, junto a Pauline Barraud de Lagerie, el artículo titulado «Et pour quelques euros de plus. Le crowdsourcing de microtâches et la marchandisation du temps» (*Réseaux*, 2018, n° 212).

Morgan Sweeney es profesor adjunto de derecho privado (Centre de recherche droit Dauphine [CR2D], Dauphine/PSL). Está especializado en derecho laboral. Ha escrito el artículo «Communications électroniques et le droit social: l'emprise de l'employeur sur les communications électroniques dans l'entreprise», en Benjamin Ricou, Mathieu Touzeil-Divina (dir.), *Des communications électroniques. Objets juridiques au cœur de l'unité du droit* (L'Épitoge, 2012).

