

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador
Departamento de Asuntos Públicos
Convocatoria 2021-2022

Tesina para obtener el título de Especialización en Ciencia, Tecnología y Sociedad

Relaciones capital-trabajo en la periferia digital:
resignificaciones tecnológicas y estrategias de defensa de derechos laborales en el Ecuador

Juan Eduardo Meneses Delgado

Asesor: Javier Jiménez
Lector: Jorge Rojas Alvarez

Quito, febrero de 2024

Índice de Contenidos

Resumen	5
Introducción	6
Capítulo 1. Contextualización	8
1.1 Definición de la situación problemática	12
1.1.1 La revolución tecno-económica relacionada con las tecnologías digitales del big data	12
1.1.2 La intermediación de las relaciones capital-trabajo a través de las tecnologías de plataformas	27
1.1.3 Contextualización del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador	43
1.2 Justificación del uso del enfoque sociotécnico y preguntas de investigación	49
Capítulo 2. Marco conceptual y metodológico	52
2.1. Marco conceptual	52
2.2. Metodología	59
2.3. Mapeo de actores y estrategias de movilización	62
Capítulo 3. Trayectoria Sociotécnica	71
3.1. Primera fase de la la trayectoria sociotécnica global: la startup, la obsolescencia regulatoria y desarraigo de las relaciones capital-trabajo	72
3.2. Segunda fase de la la trayectoria sociotécnica global de Uber: masificación, desarraigo y debates en torno a los derechos laborales	81
3.3. Tercera fase de la trayectoria sociotécnica de Uber: las relaciones capital trabajo mediadas por la tecnología en un contexto periférico.	104
3.3.1 Formulación problema-solución desde las empresas de plataformas digitales	104
3.3.2. Formulación problema-solución desde la perspectiva sindical	108
3.3.3 Límites y desafíos de la organización sindical tradicional	120
3.3.4 Nuevas dinámicas de organización social y su formulación problema-solución	127
3.3.5 Conclusiones frente a esta tercera fase de la trayectoria sociotécnica del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador	131
Conclusión y apertura	163
Referencias	166

Lista de ilustraciones

Tablas

Tabla 1.1. Revoluciones Tecnológicas	14
Tabla 1.2. Principales empresas globales por capitalización	41
Tabla 3.1. Iniciativas judiciales	97
Tabla 3.2. Normativas	99
Tabla 3.3. Propuestas legislativas	100

Gráficos

Gráfico 1.1. Tecnologías digitales en el mundo	16
Grafico 1.2. La explosión de Internet	16
Gráfico 1.3. Capacidad de procesamiento instalada	17
Grafico 1.4. Evolución de servidores de datos	18
Gráfico 1.5. Impacto de la conectividad por sectores de la economía	20
Gráfico 1.6. Precio de 1 GB de banda en relación con ingreso	25
Gráfico 1.7. Acciones sindicales en la industria tecnológica	45
Gráfico 1.8. Acción colectiva por situación de precariedad	45
Gráfico 3.1. Crecimiento del sector de la entrega de alimentos	88
Gráfico 3.2. Evolución de protestas de trabajadores de plataformas	91
Gráfico 3.3. Mapa de protestas de trabajadores de plataformas	91
Gráfico 3.4. Evaluación de usuarios y mercados negros	125

Declaración de cesion de derecho de publication de la tesina

Yo, Juan Eduardo Meneses Delgado, autor de la tesis titulada “Relaciones capital-trabajo en la periferia digital: resignificaciones tecnológicas y estrategias de defensa de derechos laborales en el Ecuador”, declaro que la obra es de mi exclusiva autoria, que la he elaborado para obtener el titulo de especializacion, concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproduction, comunicacion publica, distribution y divulgation, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la pubbque en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio economico.

Quito, febrero de 2024.

Firma Nombre(s) y apellidos

Resumen

El desarrollo y masiva adopción de las tecnologías digitales en las últimas décadas hace cada vez más urgente un estudio profundo de las transformaciones de las relaciones capital-trabajo, al ser mediadas por plataformas digitales. En particular surge la necesidad de desarrollar esta investigación en el contexto de países periféricos del desarrollo capitalista y más particularmente en el Ecuador. Es así que la propuesta central de esta investigación será desarrollar un enfoque sociotécnico que permita situar la forma en que dichas relaciones capital-trabajo generan dinámicas específicas en los contextos periféricos latinoamericanos y de esta manera complementar los estudios existentes de dichas problemáticas que se han desarrollado mayoritariamente en contextos del norte global.

Los territorios digitales y territorios físicos estructuran un continuum de prácticas sociales y económicas que no pueden ser estudiados por separado y deben analizarse de una forma situada capaz de poner en evidencia las relaciones centro-periferia que los constituyen. Esto nos invita a tener una visión crítica tanto con determinismos sociales como tecnológicos relativos a las relaciones capital-trabajo mediadas por la tecnología.

Este trabajo comporta tres grandes etapas, comenzando por una primera fase de contextualización histórica y caracterización de la economía de plataformas en relación con el desarrollo de las dinámicas capitalistas globales de las últimas dos décadas. En una segunda parte efectúa una descripción del marco conceptual y metodológico utilizado en este trabajo, haciendo un énfasis en la pertinencia de un enfoque sociotécnico y la caracterización de los actores sociales sobre los cuales se enfoca el trabajo investigativo. Finalmente, en un tercer momento, efectúa un estudio de la *trayectoria sociotécnica* de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas.

Introducción

Esta tesina tiene como objetivo el estudio de las relaciones capital-trabajo en el contexto del trabajo mediado por plataformas digitales. Deseamos enfocar este trabajo en el contexto de países periféricos del desarrollo capitalista y más particularmente en el Ecuador. Es así que la propuesta central de esta investigación será desarrollar un enfoque sociotécnico que permita situar la forma en que dichas relaciones capital-trabajo generan dinámicas específicas en los contextos periféricos latinoamericanos y de esta manera complementar los estudios existentes de dichas problemáticas que se han desarrollado en contextos del norte global.

Nuestro trabajo comportará tres grandes etapas, comenzando por una primera fase de contextualización histórica y caracterización de la economía de plataformas en relación con el desarrollo de las dinámicas capitalistas globales de las últimas dos décadas. En una segunda parte efectuaremos una descripción del marco conceptual y metodológico que utilizaremos en este trabajo, haciendo un énfasis en la pertinencia de un enfoque sociotécnico y la caracterización de los actores sociales sobre los cuales enfocaremos nuestro trabajo investigativo. Finalmente, en un tercer momento, efectuaremos el estudio de la *trayectoria sociotécnica* (Thomas 2008) de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas. Para este efecto nos enfocaremos inicialmente en uno de sus actores más representativos, Uber, para posteriormente añadir a dicho análisis las múltiples plataformas que operan en el Ecuador.

Cabe recalcar que en lo referente a esta tercera parte, en la que efectuaremos el estudio de la trayectoria sociotécnica del trabajo de plataformas, iniciaremos desde un análisis de la emergencia de esta modalidad de trabajo en los países del centro capitalista. En efecto, por un lado, la base conceptual de este modelo de trabajo emerge en un contexto posterior a la burbuja especulativa tecnológica del comienzo de los años 2000, que permitió estructurar un discurso tecno utopista fuertemente ligado a dinámicas especulativas globales. Por otro lado, la economía de plataformas se desarrolla concretamente cuando esta narrativa tecno utopista busca construir una respuesta a la crisis económica y laboral resultante de la crisis financiera del 2008. Estos factores determinarán profundamente el modelo económico resultante de la intermediación tecnológica, como veremos en este estudio.

Finalmente este estudio de la trayectoria sociotécnica de las relaciones capital-trabajo mediadas por las tecnologías de plataformas, nos llevará a analizar las características propias que desarrollan este tipo de mediaciones tecnológicas del trabajo en el contexto periférico ecuatoriano. Esperamos que nuestros resultados de investigación nos permitan postular una

posible caracterización de estas dinámicas de mediación tecnológica del trabajo en los contextos periféricos a través de la pertinencia y una posible definición del concepto de *periferia digital*.

Para poder iniciar la primera contextualización histórica y económica antes mencionada, es necesario que podamos asentar ciertas definiciones sobre las cuales se asentará nuestro estudio. Es así que comenzaremos definiendo lo que llamaremos relaciones capital trabajo a lo largo de este trabajo, al igual que la perspectiva teórica de los conceptos de centro y periferia que nos permiten nombrar a la realidad ecuatoriana como una realidad “periférica”.

Capítulo 1. Contextualización

Antes de poder entrar en la descripción del contexto, tanto global como local, en el que se desarrollan las controversias referentes al trabajo mediado por plataformas, es fundamental que podamos definir lo que denominaremos las *relaciones capital-trabajo* a lo largo de este estudio. Partiremos para esto de los estudios de Joaquim Sempere (2009, 55-64), quién efectúa una descripción de diferentes modelos abstractos que pueden ser utilizados para caracterizar las relaciones capital-trabajo contemporáneas. Éstas relaciones son vistas por el autor como *relaciones de poder social* que son capaces de tomar varias formas (pequeña producción individual, cooperativa, empresa pública o empresa capitalista).

Debemos resaltar primeramente el hecho de que existe una controversia fundamental acerca del modelo que puede ser utilizado para definir el trabajo mediado por plataformas. Esta controversia atravesará todo este estudio y será fundamental al momento de abordar nuestras conclusiones. La tensión estructural de esta controversia se articula entre dos posturas: por un lado una postura que define a la relación capital trabajo como una relación de dependencia tradicional de las y los trabajadores hacia una plataforma digital que ejerce el rol de empleadora (en este sentido más cercana al modelo de una empresa capitalista tradicional).

Mientras que por otro lado está otra postura que considera que estaríamos frente a una relación entre prestatarios independientes de servicios y usuarios que buscan contratar dichos servicios, que simplemente es facilitada por un dispositivo tecnológico digital (en este caso más semejante al trabajo individual descrito por Sempere).

Es así que para poder desarrollar nuestro estudio de las transformaciones de las *relaciones capital-trabajo* mediadas por las plataformas digitales, y tomando en cuenta la controversia antes mencionada, debemos ser capaces de definir características que permitan dar cuerpo a la noción de *relación capital-trabajo*. Es así que describiremos sus tensiones y la trayectoria de la misma, sin caer en la tentación de pretender cerrar, a priori, la controversia antes mencionada. Para poder realizar esta tarea es fundamental mencionar que nuestro análisis se realizará desde un análisis en particular de la mirada de las y los trabajadores que realizan esta labor mediada por las plataformas digitales, con un particular énfasis en sus *resignificaciones de la tecnología* (Thomas 2008).

Partiendo de esta precisión, hemos decidido caracterizar las *relaciones capital-trabajo* desde elementos que puedan reflejar la cotidianidad y los debates estructurales que enfrentan estos actores sociales. Es así que, inspirados por el trabajo de Sempere, definiremos las relaciones

capital-trabajo como el conjunto de relaciones de poder que disputan la definición los siguientes elementos:

1. *La remuneración directa de las y los trabajadores*, es decir la remuneración directa que el trabajador o la trabajadora recibe por un tiempo determinado de sus servicios;
2. *La remuneración indirecta de las y los trabajadores*, es la que se encuentra en la intersección entre la relación salarial y la intervención del Estado. La remuneración indirecta está constituida por el reconocimiento de derechos sociales tales como días de vacaciones, seguros de desempleo, remuneración en caso de imposibilidad de trabajar por un accidente laboral. Este tipo de remuneración es financiada por sistemas tributarios tales como el impuesto patronal aplicado a la remuneración directa o por la cotización a la Seguridad Social. Estos mecanismos tributarios terminan regresando al trabajador o trabajadora en forma de derechos como los antes mencionados, al igual que a través del gasto estatal en servicios públicos (servicios de educación, de salud y subsidios varios), de los cuales la clase trabajadora es directamente beneficiaria
3. *La remuneración diferida de las y los trabajadores*, es decir la remuneración recibida en momentos posteriores a la vida activa, tales como la pensión de jubilación
4. *Los mecanismos de redistribución de la riqueza*, que no están atados a la relación directa con las o los trabajadores, sino a los mecanismos generales de solidaridad social que se financian a través de impuestos aplicados a las ganancias percibidas por las empresas que gestionan las plataformas digitales, pudiendo ser mecanismos tales como los impuestos a la renta, a la salida de divisas, o impuestos específicos variados.

Nos parece importante recalcar que frente a estos elementos, el autor hace hincapié en la forma en que los impuestos y cotizaciones sociales tienen evidentemente un impacto en las y los trabajadores de una empresa pero dicho impacto va mucho más allá aún, afectando al conjunto de la sociedad. De esta manera, Sempere define parte del poder social de un empresario de la siguiente manera:

En la medida en que dispone del capital de su empresa para sus operaciones económicas, dispone de una influencia muy grande sobre una parte del patrimonio público y colectivo del que depende la economía y la seguridad de la población, y goza así de un importante poder para condicionar la vida no solo de sus asalariados, sino también de un número considerable de personas (Sempere 2009, 59).

Esta noción de condicionamiento de la vida nos parece fundamental dentro de la descripción que estamos efectuando de las relaciones capital-trabajo, en el contexto de nuestro estudio, donde dichas relaciones se ven mediadas por la tecnología. En efecto, más allá de la disputa por la repartición de la ganancia de esta actividad económica entre el capital y los trabajadores, existe una disputa en torno a las *formas de vida* (Winner 2008) que la mediación tecnológica construye en nuestra sociedad. Si bien no ahondaremos ahora en esta característica de las relaciones capital-trabajo, cabe notar que más adelante extenderemos esta reflexión.

Para recapitular lo expuesto, podemos decir que definiremos en este trabajo a las *relaciones capital-trabajo* mediadas por plataformas digitales, como el conjunto de relaciones de poder que disputan la definición de las *remuneraciones directas, indirectas y diferidas* de las y los trabajadores cuya labor está mediada por plataformas, al igual que la definición de los *mecanismos de redistribución de la riqueza* generada por las empresas que las gestionan. Hemos hecho igualmente un particular énfasis en cómo dichos elementos afectan no sólo a dichos trabajadores y trabajadoras sino que afectan al conjunto de la sociedad, a partir de su influencia sobre el financiamiento de servicios públicos y otros mecanismos de solidaridad social. Esta influencia, en el caso particular de la intermediación tecnológica, está además atravesada por la emergencia de nuevas *formas de vida* que se estructuran a través del uso de las tecnologías digitales.

Una vez efectuada esta primera definición de lo que llamaremos las relaciones capital-trabajo, es fundamental hacer énfasis en el hecho de que estas relaciones se encuentran fundamentalmente determinadas por el lugar en el cual deseamos estudiarlas. En efecto, una de las hipótesis centrales dentro de nuestro trabajo es que según el lugar que un país ocupe dentro las dinámicas geopolíticas, de la división internacional del trabajo y de las dinámicas globales de acumulación de capital, esta intermediación tecnológica tendrá resultados diferentes. Esta hipótesis se fundamenta en los estudios desarrollados en la segunda mitad del siglo XX, que han descrito la organización de esta economía mundo en términos de dinámicas centro-periferia. A continuación aclararemos la definición de este concepto.

Pasemos ahora a un análisis de las dinámicas centro-periferia dentro de la economía capitalista.

Como lo hemos mencionado anteriormente, hemos decidido hacer un particular énfasis en el análisis de las transformaciones sociotécnicas de las relaciones capital trabajo relacionadas a las tecnologías digitales, en el contexto de territorios periféricos de la economía capitalista.

Este enfoque parte de la crítica realizada a lo largo de la segunda mitad del siglo XX del concepto de “globalización”. En efecto, para esto, nos basaremos en los estudios Samir Amin, economista egipcio, quién efectuó una crítica a dichos conceptos afirmando que:

El término nunca es relacionado con las lógicas de expansión del capitalismo, y menos aún con las dimensiones imperialistas de su despliegue. Esta falta de precisión deja entender que se trata de una fatalidad, que es independiente de la naturaleza de los sistemas sociales -la mundialización se impondría a todos los países de la misma forma, sea cual sea su opción de principio, capitalista o socialista-, y que actúa entonces como una ley de la naturaleza producida por el estrechamiento del espacio planetario (Amin 2001, 15).

Esta lectura nos interesa particularmente puesto que converge con las lecturas críticas que haremos de discursos deterministas de la tecnología que comparte esta misma característica de presentarse como una “fatalidad”, que seguiría un curso ya trazados sin importar los sistemas sociales en los cuáles se desarrolle. Esta perspectiva será fundamental si queremos poder evidenciar los impactos específicos que se pueden desarrollar en América Latina, fruto de la intermediación tecnológica de las relaciones capital trabajo. Esta necesidad de perspectiva crítica, Amin la va a desarrollar a través del concepto de de una estructuración centro-periferia de la mundialización capitalista, que va a describir de la siguiente manera:

De la Revolución Industrial a los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial (1800-1950) se extiende una segunda fase de la mundialización capitalista fundada en el contraste entre centros industrializados/periferias a las que se les niega la posibilidad de la industrialización. Este contraste, que define una nueva forma de la ley del valor mundializada, no es un producto natural de las “ventajas comparativas” invocadas por la economía burguesa. Este contraste toma forma a través de la implementación de medios que revisten tanto dimensiones económicas (el “libre cambio” impuesto a los partenaires de la nueva periferia en formación) como políticas (las alianzas con las clases dominantes tradicionales de la nueva periferia, su inserción en el sistema mundial, la intervención de las cañoneras y, por último, la conquista colonial) (Amin 2001).

El concepto de un contraste entre economías industrializadas y a las cuales se les niega la posibilidad de la industrialización es particularmente interesante en el marco de este estudio por el hecho que partimos de la hipótesis que la mediación tecnológica de las relaciones capital trabajo no necesariamente implica un grado de industrialización de las mismas. En este sentido utilizaremos esta perspectiva centro-periferia antes citada para poder situar al Ecuador dentro de este contraste globalizado, marcado por distintos grados de industrialización. Nos interesará particularmente estudiar cuáles pueden ser las consecuencias del contexto

periférico Ecuatoriano en términos de organización social de los trabajadores y de posibilidades de disputa de la co-construcción de las tecnologías en cuestión.

Una vez desarrolladas estas definiciones del concepto de las *relaciones capital-trabajo y del contexto periférico*, que utilizaremos a lo largo de este estudio, pasaremos a efectuar una contextualización histórica y geopolítica de la problemática de nuestro estudio.

De esta manera, analizaremos primeramente, desde una mirada global, las transformaciones tecnológicas y socioeconómicas que dieron paso a la emergencia de lo que ciertos actores denominan una Cuarta Revolución Industrial. Más allá de adherirnos a no a tal denominación, sujeta a varios debates en el marco de los estudios de Ciencia Tecnología y Sociedad, efectuaremos un análisis de las dinámicas tecno-económicas que han transformado las relaciones capital-trabajo a nivel global, en relación con las tecnologías digitales que han emergido éstas últimas dos décadas. Una vez efectuado este análisis pasaremos a una contextualización de las particularidades de dichas relaciones en el contexto latinoamericano, y en particular aterrizando al contexto ecuatoriano, para de tal manera poder plantear nuestras preguntas de investigación de forma situada.

1.1 Definición de la situación problemática

Para poder profundizar la definición de la situación problemática que deseamos abordar, procederemos en dos momentos. Primeramente abordaremos la revolución tecno-económica relacionada con las tecnologías del Big Bang y en un segundo momento abordaremos la forma en que se desarrolla la intermediación de las relaciones capital-trabajo a través de las tecnologías de plataformas

1.1.1 La revolución tecno-económica relacionada con las tecnologías digitales del big data

Empecemos abordando algunos elementos de análisis para entender de la Cuarta Revolución Industrial.

“Estamos al borde de una revolución tecnológica que transformará fundamentalmente la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos unos con otros”.¹ De esta manera el

¹ Schwab Klaus. “The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond”, World Economic Forum, acceso el 15 de mayo de 2022, <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>

Foro Económico Mundial introdujo en 2016 su temática anual intitulada “Dominando la Cuarta Revolución Industrial”. En esas escasas 22 palabras introductorias se evidencian varias de las tensiones fundamentales que alimentan algunos de los más grandes debates contemporáneos acerca de la Ciencia, la Tecnología y la Sociedad.

La idea de una cuarta revolución industrial presentada por el presidente ejecutivo del Foro Económico Mundial, Klaus Schwab (2016, 6), hace alusión a la idea popular de que en el marco de nuestra era industrial, desde finales del siglo XIX, hemos vivido tres revoluciones industriales que han determinado de forma estructural nuestras sociedades modernas. La primera siendo la de la mecanización ligada a la máquina de vapor, la energía hidráulica y el desarrollo de los ferrocarriles; la segunda, la de la producción en masa, ligada al desarrollo de la energía eléctrica y las cadenas de montaje y la tercera, la de la “revolución digital” (Schwab 2016, 7), ligada al desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación. La cuarta revolución industrial, sería, para retomar lo evocado por el presidente del Foro Económico Mundial, una revolución que, en base a las tecnologías digitales que emergieron en la previa “revolución digital”, se caracterizaría por un internet ubicuo y conectado a dispositivos móviles, por sensores cada vez más reducidos y baratos, y por las tecnologías de la Inteligencia Artificial y el machine Learning (Schwab 2016, 7).

Actores económicos, tales como el Foro Económico Mundial, buscan evidentemente construir un sentido hegemónico referente a las transformaciones tecno-económicas contemporáneas en el marco de sus intereses en la disputa de las relaciones-capital trabajo. En este sentido nos interesa poder contrastar tal afirmación, inmersa en una disputa por la construcción de un discurso hegemónico sobre las transformaciones tecnológicas, desde un análisis de los hechos socio-económicos que puedan sustentar la afirmación de que nuestras sociedades podrían estar viviendo una transformación estructural ligada al desarrollo de nuevas tecnologías digitales, capaz de trastocar estructuralmente la forma en que producimos, nos relacionamos y entendemos el mundo.

En este sentido, usaremos como referencia el estudio de Carlota Perez (2009) acerca de las revoluciones tecnológicas y de los paradigmas tecno-económicos. En este estudio, ella articula elementos que pueden servirnos para analizar el alcance de las transformaciones socio-económicas ligadas a las tecnologías digitales antes mencionadas. En efecto, Perez efectúa primeramente una aproximación al concepto de revolución tecnológica, definiéndolo como “un conjunto de descubrimientos radicales interrelacionados, que forman una constelación mayor de tecnologías interdependientes, una red de redes, o un sistema de

sistemas”. Ella puntualiza que lo que diferencia a una revolución tecnológica de un conjunto cualquiera de sistemas tecnológicos son dos aspectos fundamentales (Perez 2009, 9):

- La fuerte interconectividad e interdependencia de los sistemas considerados, en lo relativo a sus tecnologías y mercados
- La capacidad de transformar profundamente el resto de la economía (y eventualmente a la sociedad misma)

En este sentido, Carlota Perez identifica 5 revoluciones industriales que han marcado nuestras sociedades modernas (ver tabla):

Tabla 1.1. Revoluciones Tecnológicas

<i>Technological revolution</i>	<i>Popular name for the period</i>	<i>Core country or countries</i>	<i>Big-bang initiating the revolution</i>	<i>Year</i>
FIRST	The 'Industrial Revolution'	Britain	Arkwright's mill opens in Cromford	1771
SECOND	Age of Steam and Railways	Britain (spreading to Continent and USA)	Test of the 'Rocket' steam engine for the Liverpool -Manchester railway	1829
THIRD	Age of Steel, Electricity and Heavy Engineering	USA and Germany forging ahead and overtaking Britain	The Carnegie Bessemer steel plant opens in Pittsburgh, Pennsylvania	1875
FOURTH	Age of Oil, the Automobile and Mass Production	USA (with Germany at first vying for world leadership), later spreading to Europe	First Model -T comes out of the Ford plant in Detroit, Michigan	1908
FIFTH	Age of Information and Telecommunications	USA (spreading to Europe and Asia)	The Intel microprocessor is announced in Santa Clara, California	1971

Fuente: Perez (2002)

Más allá del debate acerca de cuántas revoluciones industriales han vivido nuestras sociedades modernas, lo que nos interesa en este estudio es poder utilizar ciertos elementos del marco de análisis de Carlota Perez para contextualizar las transformaciones socio-económicas relacionadas a las tecnologías digitales desarrolladas en las últimas dos décadas. Analizaremos en este sentido primeramente el carácter de metasistema que engloba a estas tecnologías al igual que la evolución de las infraestructuras relacionadas, y en segundo lugar efectuaremos una breve descripción de la centralidad que dicho metasistema en la economía

de nuestras sociedades contemporáneas, analizando la contribución a la economía de las mismas, al igual que su impacto en el mundo laboral.

Abordaremos ahora el alcance de las transformaciones tecno-económicas de las tecnologías digitales en tanto que consolidación de un nuevo metasisistema.

Para poder analizar la pertinencia de aplicar el concepto, anteriormente mencionado, de metasisistema o “sistema de sistemas” a las tecnologías descritas por el presidente del Foro Económico Mundial, nos fijaremos en algunas de las principales que él enumera (Schwarb 2016, 5): la inteligencia artificial, el machine learning y el internet de las cosas. Si bien existen muchos debates acerca de la definición de las mismas, Hernández, Duque y Moreno (2017) en sus estudios acerca de éstas tecnologías las unifican dentro de lo que denominan las *tecnologías del big data*.

Los autores lo hacen en base a 3 características fundamentales que comparten estas tecnologías, y que al mismo tiempo las separan de las tecnologías digitales que les antecedieron: la cantidad de datos que pueden procesar, la velocidad con la que pueden hacerlo (tiempo real) y la heterogeneidad y variedad de los mismos.

A partir de los estudios de Hernández, Duque y Moreno (2017), identificamos tres elementos que podremos utilizar como variables para nuestro análisis relativo al alcance y evolución de dichas tecnologías. Analizaremos primeramente la difusión de dichas tecnologías en nuestras sociedades modernas, para luego profundizar nuestro análisis en torno de la infraestructura que permite el desarrollo de las características específicas de las tecnologías del big data: los centros de datos. Finalmente nos interesaremos en la evolución de la inversión efectuada en miras al desarrollo de habilidades y conocimientos específicos de las y los trabajadores de la industria tecnológica relativos a estas tecnologías. El análisis del conjunto de estos dos elementos nos podrá dar elementos fundamentales para entender el alcance de dichas tecnologías y la posibilidad de considerarlas como metasisistemas.

En lo referente a la difusión de dichas tecnologías en nuestra sociedad, podemos retomar los estudios efectuados por la International Telecommunication Union (ITU 2020) que muestra que el número de hogares con acceso a internet se ha triplicado en los últimos 15 años (ITU 2020, 6), llegando al 57% de los hogares en el mundo para 2019. De igual manera, se ha multiplicado por tres el número de personas que utilizan internet (ITU 2020, 7). Según el informe de We Are Social (2021), para enero del 2021 el mundo contaba 4,66 mil millones de usuarios de internet, lo que representa el 59,5% de la población mundial, y 4,20 mil millones

de usuarios de redes sociales, lo que alcanza un 53,6% del total de personas en nuestra sociedad (ver gráfico).

Gráfico 1.1. Tecnologías digitales en el mundo



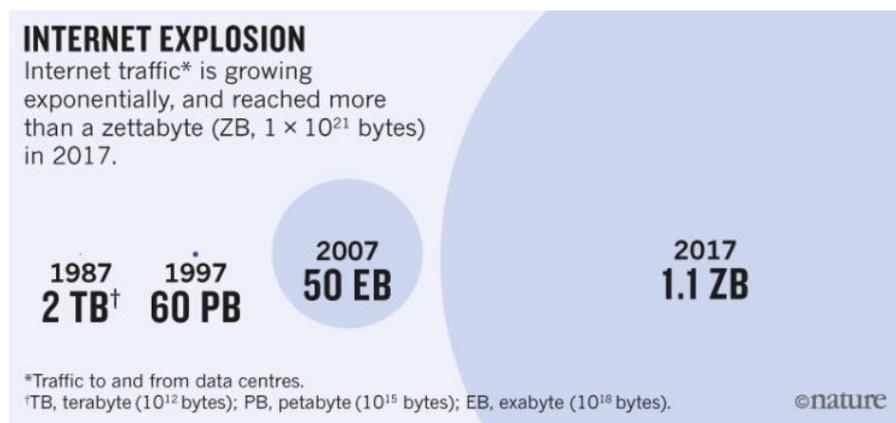
Fuente: We Are Social

(2021)

Una expansión tan masiva y acelerada del uso de estas tecnologías nunca hubiera sido posible sin un expansión igual de importante de la infraestructura que las sostiene. En efecto, fruto de la masificación del uso de las tecnologías del big data, observamos un salto exponencial que se ha efectuado en el tráfico de datos que entran y salen de los centros de datos.

Según los estudios realizados por Andrade y Edler (2015), tráfico de datos en internet pasó (ver gráfico) de 2 terabytes (10^{12} bytes) en 1987, a 60 petabytes (10^{15} bytes) en 1997, 50 exabytes (10^{18} bytes) en 2007, 1.1 zettabytes en 2017 (10^{21} bytes). Para poner estos datos en términos comparables, se estima que para 2021, el equivalente en gigabytes de todas las películas realizadas en la historia del cine circularán entre las redes de direcciones IP cada minuto (CISCO 2021).

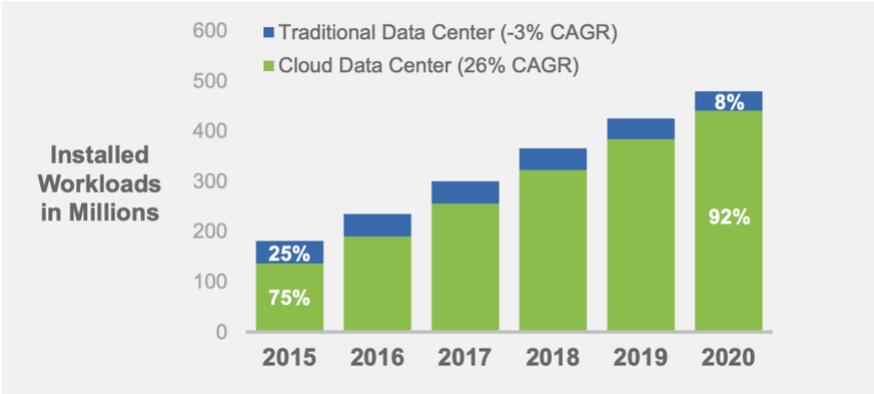
Grafico 1.2. La explosión de Internet



Fuente: Andrae y Edler (2015).

De forma paralela podemos observar un desarrollo igualmente acelerado de la infraestructura que soporta la masificación de las tecnologías digitales. En efecto, la capacidad de procesamiento de los centros de datos a nivel mundial se triplicó entre 2015 y 2020 (CISCO 2021, 15). Cabe notar que este incremento no solo es numérico sino también de orden cualitativo. En efecto, la capacidad de procesamiento de dichos centros de datos adaptada a las tecnologías del big data (en particular en lo que CISCO denomina el procesamiento conectado a la nube) ha pasado de 75% del total de los centros de datos en 2015 al 92% en el 2020 (ver gráfico).

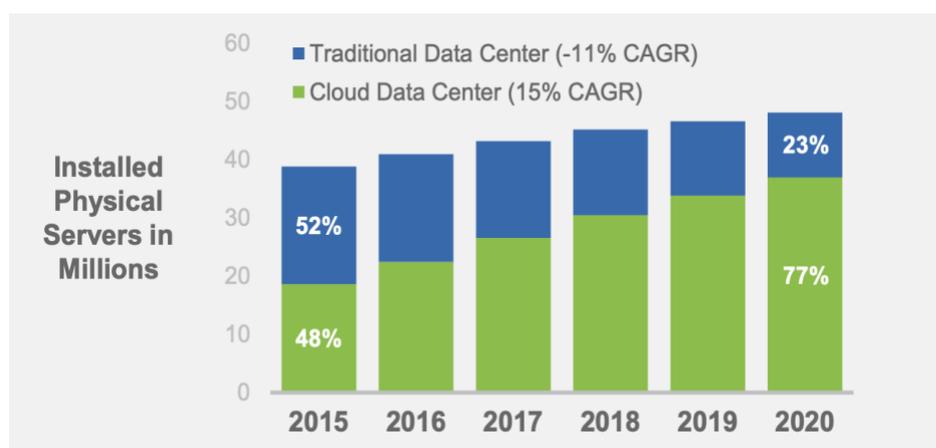
Gráfico 1.3. Capacidad de procesamiento instalada



Fuente: CISCO (2021).

Cabe notar que el incremento del número de estos data centers a nivel mundial no aumentó de la misma manera, teniendo un incremento de cerca de 5% (CISCO 2021, 17), como lo demuestra el gráfico siguiente:

Grafico 1.4. Evolución de servidores de datos



Fuente: CISCO (2021).

Esta diferencia responde esencialmente a las innovaciones tecnológicas que han transformado la tecnología de dichos data centers en las últimas dos décadas. En efecto, tal y como lo describe Nathan Oakley en su historiografía de la evolución de los data centers (Oakley 2021)², la gran cantidad de capital invertido durante el boom especulativo de las dot-com, permitió generar gran parte de la innovación y producción tecnológica que permitió la creación de data centers cada vez más potentes y baratos, al igual que desarrollar el software y la infraestructura que ha permitido la difusión masiva del uso de las tecnologías digitales del big data. Esta innovación tecnológica, según Oakley, está conectada a una multiplicidad de sistemas de innovación y producción tecnológica que va desde los microchips, la industria de desarrollo de software o la instalación de las grandes redes mundiales de fibra óptica.

Por otro lado, cabe recalcar que toda esta infraestructura no está cortada de infraestructuras preexistentes. La *interoperabilidad* (Slota y Bowker 2017, 529), de estos data center se apoya en infraestructuras anteriores, generando en algunos casos desafíos estructurales para las mismas, como es el caso de infraestructura que les provee de energía eléctrica. En efecto, según Andrae y Edler (2015), para el 2030 las tecnologías digitales representarán una quinta parte del consumo mundial de energía. Este gran desafío ha propulsado por otro lado la inversión del sector de las industrias tecnológicas en la innovación relativa a las energías renovables. Es así que según la Agencia Internacional de la Energía (2017), en el 2016, más de la mitad de los acuerdos corporativos de compra de energías renovables provenía del sector de las tecnologías digitales.

² Oakley Nathan. The Evolution of Data Centers. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://storymaps.arcgis.com/stories/a21d93abf29d4b6990370cfcba143cd9>

Finalmente, cabe recalcar que el desarrollo de estas tecnologías no se basa únicamente en un desarrollo de infraestructura. El desarrollo de conocimiento y de habilidades profesionales capaces de gestionar y utilizar dicha infraestructura es igual de fundamental para el desarrollo de las tecnologías digitales. Es así que según la International Telecom Union (2021) , se ha generado en esta última década todo un ecosistema de desarrollo de estas habilidades profesionales que va desde la inversión multilateral de organizaciones como la UNESCO, la UNICEF o la Unión Europea, pasando por políticas públicas nacionales, hasta programas privados a escala tanto internacional como nacional. El informe desarrollado por la ITU en el 2021 acerca de estas habilidades (ITU 2021, 4) muestra además que la pandemia de la COVID-19 está acelerando significativamente el desarrollo de dichos programas.

Vemos de esta manera como en torno de las nuevas tecnologías digitales del big data, se consolida un metasistema, retomando el término de Carlota Perez, que tiene un impacto que va desde la innovación en ciencia y tecnología, la transformación de infraestructuras pre-existente o la generación de redes de creación y difusión de conocimiento a varias escalas. Podemos de esta manera observar cómo las tecnologías del big data poseen efectivamente el carácter de metasistema que pretendíamos evaluar. Nos resta de esta manera, siguiendo las características desarrolladas por Perez y mencionadas anteriormente, analizar su capacidad para transformar profundamente el resto de la economía.

A continuación describiremos las principales tendencias de las transformaciones macroeconómicas globales relacionadas a las nuevas tecnologías del big data.

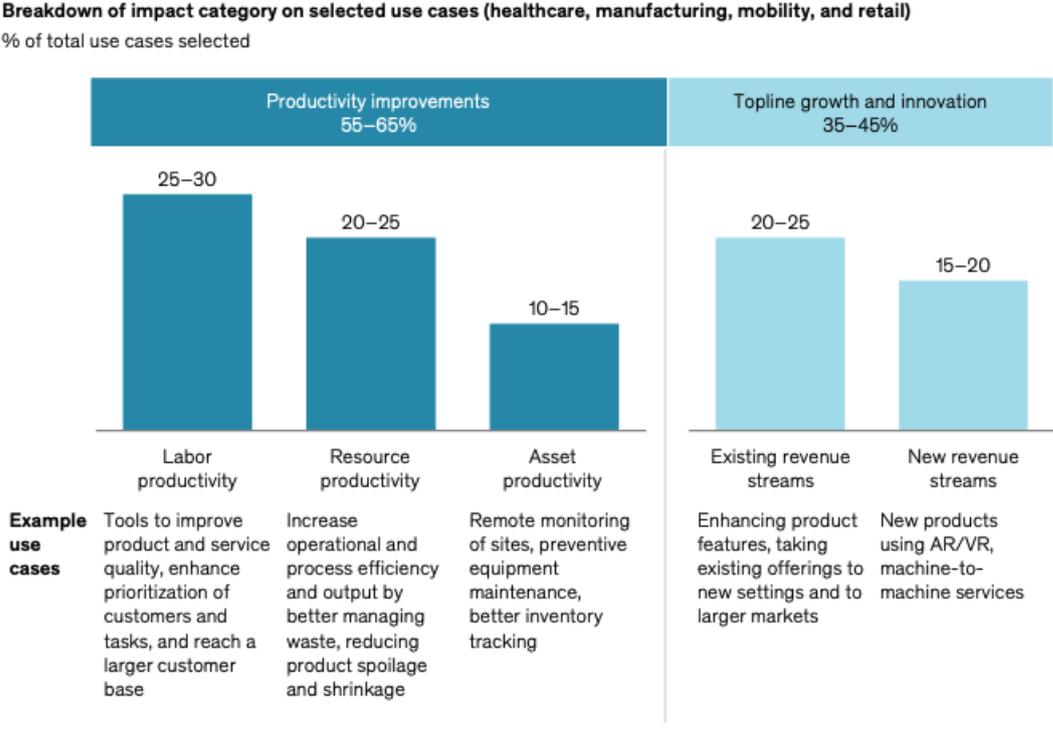
Desde un punto de vista macroeconómico, el hecho de que hoy en día 8 de las 10 más importantes corporaciones privadas en el mundo³ (medidas según su valoración en la bolsa de valores) están directamente relacionadas con las tecnologías digitales, es un indicador del importante rol macroeconómico que dichas tecnologías han llegado a tener. Si además consideramos que hace una década, tan sólo figuraban dos empresas relacionadas a las tecnologías digitales⁴ en esta misma clasificación de las 10 más importantes corporaciones a nivel mundial, podemos igualmente entender la rapidez de estas transformaciones económicas.

³ Johnson Matthew. “Biggest Companies in the World by Market Cap”. Investopedia. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.investopedia.com/biggest-companies-in-the-world-by-market-cap-5212784>

⁴ Global 500. “FT Global 500 December 2011”. Acceso el 15 de mayo de 2022. <http://media.ft.com/cms/73f82726-385d-11e1-9f07-00144feabdc0.pdf>

Sin embargo, tomando en cuenta la dimensión especulativa de esta valoración, nos parece necesario poder complementar esta perspectiva desde un análisis de las nuevas tecnologías hacia la economía productiva real. En ese sentido, podemos notar, tal y como lo expone el Mckinsey Global Institute, que el aporte de la conectividad a diversos sectores de la economía mundial será fundamental. En efecto, al interesarse en cuatro sectores estructurales tales como el transporte, la salud, la manufactura e industria y la venta minorista, este estudio demuestra que el aporte de la conectividad aporta en un incremento de 1,2 y 2 trillones de dólares al PIB mundial, es decir entre el 3,5% y 5.5% del PIB en estos sectores (Mckinsey Global Institute 2020, 5). Pero aún más allá de la contribución al PIB de la conectividad nos parece fundamental resaltar cómo éstas tecnologías aportan en términos de incremento de la productividad de estos sectores y de su crecimiento e innovación (ver cuadro siguiente).

Gráfico 1.5. Impacto de la conectividad por sectores de la economía



Note: Figures may not sum to 100% because of rounding.
 Source: McKinsey Global Institute analysis

Fuente: Mckinsey Global Institute (2020).

Finalmente cabe recalcar que dichas transformaciones no se han dado únicamente en términos cuantitativos sino también en términos cualitativos, en lo referente a la organización del mundo laboral. Evidentemente en este sentido es especialmente interesante mirar de cerca a

uno de los sectores emergentes directamente relacionado con dichas transformaciones tecnológicas: las plataformas digitales de trabajo. Ahí también encontraremos una aceleración importante del rol de dichas modalidades de trabajo: estas plataformas se han más que quintuplicado en los últimos 10 años (OIT 2021 a, 2) y en algunos algunos países europeos, por ejemplo, se ha evidenciado que cerca del 22% de la población adulta ha ejercido en algún momento un trabajo a través de estas plataformas (OIT 2021 b, 7). Esto permite vislumbrar la dinámica y el impacto de estas tecnologías digitales no sólo a nivel macroeconómico sino también como una creciente forma de mediación y transformación de las relaciones laborales.

Utilicemos un ejemplo emblemático para ilustrar lo mencionado anteriormente: el de la plataforma de transporte Uber. Con tan sólo un poco más de una década de existencia, Uber ya vale en el mercado de valores más que la Ford Motor Company⁵, la empresa automotriz centenaria que fuera una de las pioneras, y sin duda la estandarte, de las transformaciones industriales que hace más de un siglo cambiaron de raíz la estructuración del trabajo fabril y las relaciones sociales asociadas con la gran industria. En este paso de posta entre Uber y Ford parece jugarse mucho más que una medida especulativa en la bolsa de valores. En efecto, si tomamos por ejemplo las controversias relativas a los derechos laborales de los conductores de Uber, éstas son mucho más profundas que simplemente el reconocimiento de ciertos derechos otorgados en las relaciones laborales tradicionales. La plataforma digital, en su sitio web, sostiene que no emplea formalmente a nadie sino que “conecta a usuarios que buscan un transporte con proveedores de servicio de transportación que operan sus emprendimientos de manera independiente”.⁶ En este sentido, el rol de la tecnología digital de plataformas es fundamental en las nuevas relaciones capital-trabajo puesto que la definición misma de una relación laboral pretende ser redefinida a través de la intermediación tecnológica.

A esta reconfiguración de la relación laboral se suma otra dinámica fundamental que debemos recalcar: la *datificación* generalizada de nuestra sociedad. Retomando la definición de Mayer-Schönberger and Cukier que llaman datificación al “proceso de cuantificar cualquier fenómeno social y ponerlo de forma cuantificable de tal manera que pueda ser tabulado y analizado” (Mayer-Schönberger y Cukier 2013, 5).

⁵ “Why Uber worth more than Ford?” Veristrat. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.veristrat.com/blog-valuation/why-uber-worth-more-than-ford/>

⁶ Uber’s technology offerings. Uber. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.uber.com/us/en/about/uber-offerings/>

Frente a este suceso Couldry y Mejías han ido más allá, definiendo lo que ellos llaman la *colonización a través de los datos*, entendida como un intento sistemático de transformar las vidas y relaciones humanas en datos que puedan ser explotados para generar ganancia. Cada aspecto de la vida humana estaría en ese sentido transformándose en un potencial blanco para una extracción lucrativa de datos. (Couldry & Mejías, 2019). Evidentemente esto afecta de forma particular a las y los trabajadores de plataformas cuyos datos no sólo son expropiados sino también utilizados para la gestión de sus condiciones laborales.

Es así que organismos tales como la Organización Internacional del Trabajo vienen produciendo desde hace años estudios que demuestran que la disrupción de las tecnologías digitales en las relaciones capital-trabajo tiene un efecto sistémico y que “éstas plataformas están provocando cambios no solo en la organización de las empresas y los procesos de trabajo, sino también, en muchos casos, en la relación entre los trabajadores y las empresas” (OIT 2021, 3). Las tensiones del trabajo mediado por plataforma han generado tales debates a nivel global que la discusión sobre textos normativos y regulatorios ha explotado entre 2020 y 2021 con más de una decena de países que han presentado o adoptado nuevas normativas (Hevia y Vera 2021, Zhou 2020 y Parliament of Australia 2021).

Si recapitulamos el análisis efectuado en términos de las transformaciones macroeconómicas y en el mundo laboral en las últimas dos décadas podemos observar cómo las tecnologías digitales del big data no sólo han contribuido a la emergencia de algunos de los conglomerados económicos más importantes del planeta, contribuyen sustancialmente al PIB de sectores fundamentales de nuestra economía, sino que también están transformando la forma en que se estructura el mundo laboral, la forma en que nuestras sociedades organizan las fuerzas productivas y la forma misma en que entendemos las relaciones capital trabajo. Esto, sumado a lo desarrollado anteriormente acerca de la dimensión de metasistema que ha desarrollado el tejido tecnoeconómico alrededor de las tecnologías digitales del big data, podemos concluir que, según los criterios desarrollados por Carlota Perez, estamos viviendo una *revolución tecnológica* que está transformando nuestro paradigma *tecno-económico*, entendido como el “conjunto de las prácticas más eficientes económicamente en términos de selección de entradas, métodos y tecnologías al igual que a un nivel de estructuras organizativas, estrategias y modelos económicos” (Perez 2009, 14).

Sin embargo, y una vez evidenciado el carácter estructural de las transformaciones globales que viven nuestras sociedades modernas, nos resta poder aterrizar dichas dinámicas a nuestro

territorio específico de estudio: América latina y más específicamente el caso ecuatoriano. En este sentido, se hace imperativa la necesidad de preguntarnos cómo estas transformaciones se expresan de forma distinta entre los países centrales y los países periféricos (Amin 1976).

A continuación procederemos a caracterizar las particularidades de la revolución tecno-económica ligada a las tecnologías digitales del big data en América Latina y el Ecuador

Siguiendo el mismo proceso de análisis que aplicamos a nuestra descripción de las dinámicas tecno-económicas a nivel global de la revolución tecnológica ligada a las tecnologías del big data, nos interesa ahora poder contextualizar la realidad de la misma en América Latina y el Ecuador. Nos interesaremos primero en la difusión de estas tecnologías y luego en el impacto económico particular que tienen en este contexto periférico.

En lo referente a la difusión de dichas tecnologías, basándonos en el informe de We Are Social (2022), vemos que en general el porcentaje de la población total que usa internet en América Latina es el 75%, (We are Social 2022, 8) mientras que el porcentaje de usuarios de redes sociales es el 79% (We are Social 2022, 8). Si bien estas cifras se encuentran por encima del promedio mundial (59,5% y 53,6% respectivamente), cabe resaltar la brecha que existe en comparación con regiones del centro capitalista tales como Norteamérica (92% y 82%) o Europa Occidental (94% y 84%). En el caso específico de Ecuador estas cifras son de 75,6% en lo referente a los usuarios de internet y de 81,1% en lo relativo a usuarios de redes sociales. Es interesante en particular recalcar la inversión que se observa en América Latina y en particular en Ecuador en lo referente a una cifra mayor de usuarios de redes sociales frente a los usuarios de internet. Cabe recalcar que el informe de We are social hace énfasis particular sobre el hecho de que para 2021 el porcentaje de usuarios de internet en Ecuador era del 59,5%. Es decir que en el contexto de la Pandemia este porcentaje tuvo un incremento del 33,7%.

Estas diferencias también las encontramos cuando observamos el tráfico de datos en la región latinoamericana, que es de 448 Exabytes para 2020 frente a los 6800 zettabytes en Norteamérica para el mismo año, es decir más de diez veces inferior (CISCO 2021, 21). Cabe recalcar que esta brecha es particularmente interesante si recordamos que la población latinoamericana es mayor a la población norteamericana. Si lo comparamos con Europa Occidental, encontraremos igualmente que la cantidad de datos intercambiados per cápita es más del doble de la intercambiada por las personas viviendo en América Latina.

De igual manera, al analizar igualmente la distribución de la capacidad de procesamiento de los data centers en América Latina encontramos prácticamente las mismas brechas con Norteamérica y Europa Occidental; (CISCO 2021, 16). De hecho, desde un punto de vista global, de los más de 6231 data centers que existen a nivel mundial, según el Datacenters World Map⁷, 2021 (es decir el casi un tercio) se encuentran en Norteamérica y 1885 en Europa Occidental (es decir un 30%), mientras que en América Latina encontramos 176 (2,8%). En cuanto al Ecuador, se cuentan un total de 4 data centers instalados en el país.

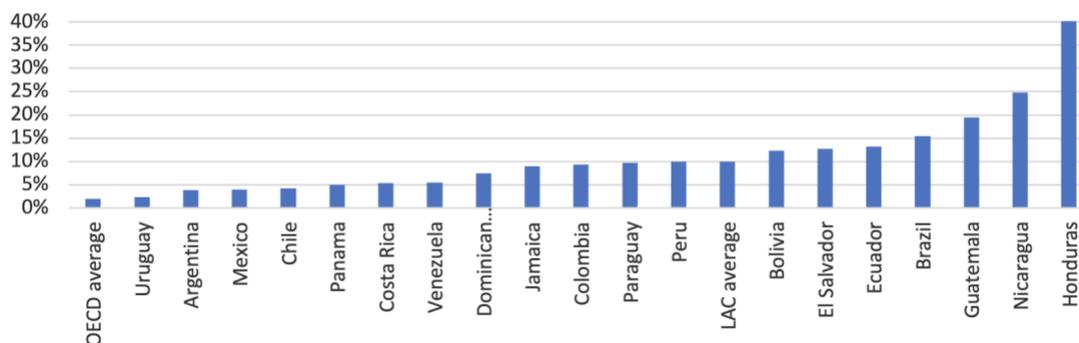
En términos de infraestructura, estas cifras nos permiten evidenciar que la concentración de data centers a nivel global corresponde claramente a una lógica centro-periferia correspondiente a las lógicas económicas del mismo tipo. Esta dinámica no parece tender a mitigarse puesto que al analizar el ritmo de crecimiento del número de datacenters por región (CISCO 2021, 8), vemos que América Latina tiene un crecimiento (4,5% entre 2015 y 2020) que es diez veces menor que el ritmo de crecimiento en Norteamérica (43% entre 2015 y 2020) y 4 veces menor al de Europa occidental (17%). Como veremos más adelante en este trabajo, esto genera toda una serie de desafíos para América Latina y para Ecuador en particular en término de soberanía digital y garantía del derecho al uso de los datos personales.

A diferencia de los países del centro capitalista, en América Latina, a la variable de infraestructura se le suma otra variable fundamental para poder entender las dinámicas de accesibilidad a las tecnologías digitales del big data. En efecto, la relación entre los ingresos en internet y los costos de acceso a internet pueden transformarse en países periféricos en un verdadero obstáculo para el acceso a dichas tecnologías. En efecto, según el Banco Interamericano de Desarrollo (2020, 10), el Ecuador es el quinto país más caro para el acceso a internet, si comparamos el costo de un plan de datos de 1GB con el ingreso mensual de los dos quintiles más pobres del país. (ver gráfico). En Ecuador este costo representaba, para 2016, más del 13% de estos ingresos, mientras que en los países de la OCDE no llega al 3%.

⁷ Data centers World Map. Acceso el 15 de mayo de 2022.
<https://map.datacente.rs/>

Gráfico 1.6. Precio de 1 GB de banda en relación con ingreso

Figure 1. Price of a Basic 1 Gb Mobile Broadband Tariff as Percentage of the Poorest 40 Percent of the Population's Monthly Income, 2016



Source: DigiLAC (n.d.).

Fuente: Mckinsey Global Institute (2020).

Vemos de esta manera que, aunque podamos ver una penetración masiva de estas tecnologías en América Latina y en Ecuador, también se hace evidente el hecho de que existen usos y ritmos diferentes de desarrollo de las mismas, al igual que asimetrías en términos de acceso y de la infraestructura que las soporta. De esta manera surge con aún mayor relevancia la necesidad de poder analizar el rol que las tecnologías del big data tienen en América Latina y el Ecuador.

En efecto, el estudio desarrollado por el IUT en su informe acerca de la contribución económica de la banda ancha, la digitalización y la regulación de las TIC para las Américas (IUT 2019), muestra que el efecto en la economía de las tecnologías del big data difiere en América Latina en relación con América del Norte. Según este informe, los impactos de la banda ancha, de la banda ancha móvil y de la digitalización - medida por el Índice de desarrollo del ecosistema digital de la Corporación Andina de Fomento (Katz y Callorda 2018). Las conclusiones a las que llega este estudio son las siguientes:

- *“la repercusión económica de la banda ancha fija está basada en un efecto de retorno a escala, según el cual la repercusión económica de la banda ancha fija es mayor en las economías más avanzadas que en las emergentes;*
- *la repercusión económica de la banda ancha móvil refleja un efecto de saturación, según el cual la contribución de la banda ancha móvil es mayor en las economías emergentes que en las más desarrolladas;*

- *los efectos del ecosistema digital en los países con economías más desarrolladas son mayores que en los países con economías emergentes;*
- *el marco normativo y de políticas tiene una repercusión importante en el desarrollo del ecosistema digital, cualquiera que sea el nivel de desarrollo del país.” (IUT 2019, 24)*

Si bien el informe concluye en aportes significativos de las tecnologías digitales a las economías latinoamericanas y ecuatorianas, de estas consideraciones antes expuestas parece desprenderse la necesidad de un análisis en detalle acerca de los usos y de las dinámicas de acumulación de capital asociadas.

Es así que habiendo trazado algunas de las líneas principales de la difusión de las tecnologías del big data en Ecuador, como sus impactos macroeconómicos, podemos evidenciar que si bien estas variables responden a dinámicas estructurales que ya observamos a escala global, parecen emerger dinámicas específicas en los territorios latinoamericanos y ecuatorianos. Estas dinámicas dejan abiertas preguntas acerca del régimen de acumulación de capital entre el centro y la periferia capitalista, los mecanismos de defensa de los derechos laborales y las formas de vida que se generan en torno a la mediación tecnológica de las relaciones capital-trabajo. Son justamente algunas de estas interrogantes que trataremos de responder en este trabajo.

1.1.2 La intermediación de las relaciones capital-trabajo a través de las tecnologías de plataformas

Iniciaremos por una caracterización histórica que nos permita enlazar la crisis actual del capitalismo con los orígenes estructurales de la economía de plataformas

Para poder analizar la trayectoria sociotécnica de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas digitales, es fundamental contextualizar primero cómo las innovaciones tecnológicas, a las cuales se les atribuye la “Cuarta Revolución Industrial”, se relacionan con las diferentes fases que ha vivido el régimen de acumulación capitalista globalizado a lo largo de las últimas décadas. En su libro *Capitalismo de Plataformas* Nick Srnicek (2018) hace un recuento histórico de estas fases, que tratamos de resumir a continuación.

A nivel global, los años setenta fueron caracterizados por profundas transformaciones en las relaciones capital-trabajo, fruto de la crisis del modelo del Estado de Bienestar negociado entre la clase trabajadora y el capital. Bajo la primicia de la disputa económica entre la industria de Estados Unidos por un lado y la de Japón y Alemania por otro, el presidente norteamericano Richard Nixon tomó una serie de medidas económicas y sociales que buscaban frenar la caída de los niveles de rentabilidad del capital en Estados Unidos, país que perdía cada vez más terreno frente a sus competidores foráneos.

A las ya famosas medidas financieras como el abandono del patrón oro y desregulación financiera, que abrieron la puerta a la especulación monetaria y de capitales financieros, se añadieron nuevas formas de organización del trabajo, impulsadas por la mecanización de la manufactura por un lado y un ataque frontal a la fuerza sindical a través de “trabas legales, la desregulación de varias industrias y una subsiguiente caída en la cantidad de afiliados” (Srnicek 2018, 22), por otro lado. El resultado fueron sucesivas bajas de salarios y procesos de deslocalización, terciarización y precarización laboral.

Éstas medidas se tradujeron por una caída global de la rentabilidad de la manufactura y un traslado de la inversión hacia el mercado financiero por parte del capital, que veía ahí más oportunidades de generar un retorno sobre su inversión. En este contexto surgió una excepción notable a la dinámica general: las empresas relacionadas con las tecnologías del internet conocieron un auge que contrastaba con la industria tradicional, fue lo que se conoció como el boom de las dot-com.

La promesa de la economía basada en internet no sólo abrió una gran burbuja de especulación financiera en la cual se disputaban capitales a alto riesgo sino que también sentó las bases del

discurso tecno-utopista que prometía que el sector de las telecomunicaciones era el que podría generar un crecimiento económico sin límites y por ende brindar las tasas de rentabilidad que buscaba el capital frente a la crisis de los sectores manufactureros.

Recordemos finalmente que todas estas dinámicas construyeron la burbuja de las dot-com que terminó explotando en los años 2000, construyendo la base para la crisis del 2008, como salida especulativa de la primera. Sin embargo, y a pesar de las terribles consecuencias globales de esta crisis inmobiliaria y financiera, estos paradigmas no parecen haber cambiado y siguen estructurando las relaciones capital-trabajo hegemónicas a nivel global.

Finalmente, vale la pena recalcar que de esta evolución histórica de las relaciones capital-trabajo surgieron las bases sobre las cuales se asientan las nuevas economías de plataformas.

En este sentido podemos resaltar algunas de ellas que nos parecen fundamentales:

- la inversión de los capitales de riesgo en las dot-com permitió la instalación de la infraestructura del internet moderno que hoy en día permite las dinámicas de la economía de plataformas,
- se consolidó la dinámica de lo que Srnicek llama el *keynesianismo financiero*, es decir el hecho de que el capital busca las mejores tasas de inversión en una especulación financiera cortada de la economía real y los estados están llamados a concentrar sus esfuerzos en una austeridad presupuestaria,
- La precarización, deslocalización y terciarización del trabajo es una dinámica que ha estructurado la evolución de las relaciones laborales en el último medio siglo y sigue siendo una tendencia hegemónica.
- Se institucionalizó en la industria tecnológica el discurso hegemónico caracterizado por una perspectiva *determinista tecnológica* referente a las promesas económicas que nos ofrecerían las tecnologías digitales.

De esta manera, y bajo esta puesta en perspectiva histórica, podemos claramente evidenciar cómo las tensiones entre el valor de uso de las plataformas (por ejemplo el poner en contacto a un usuario y a un transportador) y su valor de cambio (en tanto que eje creciente del sistema hegemónico de acumulación de capital a nivel global) no son una simple consecuencia de una innovación tecnológica autónoma sino que responden a dinámicas estructurales mucho más complejas de las relaciones capital-trabajo y de las crisis del régimen de acumulación de capital. Es así que notamos que a partir de la crisis inmobiliaria y financiera de 2008, las

plataformas digitales se han posicionado como una aparente “solución a mercados laborales en crisis” (Rosenblat 2018).

De igual manera, la proliferación de un discurso relativo a la “Cuarta Revolución Industrial”, desde un enfoque determinista, en realidad no hace más que invisibilizar las tensiones socioeconómicas estructurales subyacentes y ser funcional a una promesa tecno-utopista cuyo fin es seguir alimentando las promesas de una economía sin límites de crecimiento y por ende la especulación financiera que se nutre de dicha promesa.

A continuación procederemos a anañizar, en función de lo detallado anteriormente, el nacimiento de la “economía compartida”

Retomando lo descrito anteriormente, vemos converger dos dinámicas fundamentales para entender la emergencia de lo que se denominaría la economía compartida. Por un lado, encontramos un contexto de expansión acelerada de la conectividad digital en los países del centro capitalista, bajo la inversión de los capitales de la burbuja del dot-com. Por otro lado, la crisis del 2008 generó toda una serie de estrategias de adaptación de los sectores sociales más afectados. Es así que, como lo describe Francesco Pasimeni (2020), la crisis del 2008 fomentó un crecimiento de lógicas colaborativas de consumo, puesto que amplios grupos de consumidores perdieron tanto bienes como acceso a recursos y se vieron obligados a desarrollar estrategias para evitar gastos innecesarios. (Pasimeni 2020, 4) Emerge de estas dinámicas lo que se denomina como la “economía compartida”, que puede entenderse como una economía que se basa un consumo colaborativo de bienes subutilizados que están en capacidad de ser compartidos (Benkler 2004, Botsman y Roger 2010).

En la convergencia de estas dos dinámicas estructurales, la del desarrollo acelerado de las tecnologías digitales y la emergencia de la economía compartida, surgen las plataformas digitales como catalizadores tecnológicos que permiten expandir las dinámicas colaborativas nacientes. Es así que se abren nuevas oportunidades de negocio y un nuevo espacio de interacción directa entre consumidores y proveedores de bienes y servicios (Matzler 2015, Schor y Fitzmaurice 2015).

Como lo nota Pasimeni (2020, 4), la posibilidad de puesta en relación, gracias a estas tecnologías digitales, entre actores distantes, y no necesariamente previamente conectados, es seguramente la razón principal detrás de la popularidad y la masificación de la economía compartida. En efecto, las economías compartidas basan gran parte de su eficacia en su capacidad para conectar la oferta de servicios o bienes con la demanda de los mismos. En este

sentido, las tecnologías del big data ofrecen la posibilidad de extender esta red de manera sustancial, además de poder utilizar los datos recolectados para poder estructurar dinámicas algorítmicas complejas de conexión entre diferentes consumidores y proveedores, utilizando inteligencia artificial y tecnologías de machine learning.

Sin embargo, al momento de abordar el desarrollo masivo de estas tecnologías, es fundamental poder diferenciar lo que es una economía compartida en su primera acepción relacionada con una dinámica colectiva colaborativa y la acumulación de capital a través del modelo de negocio de plataformas (Srnicsek 2018). En efecto, un consumo colaborativo implicaría que “una o más personas consuman bienes y servicios dentro de un proceso de desarrollo de *actividades conjuntas* con una o más personas” (Felson y Spaeth 1978, 614). En esta descripción es crucial el horizonte de un accionar conjunto o de colaboración entre las personas implicadas. Esto hace referencia a objetivos y horizontes comunes que van más allá del hecho puntual de compartir un bien o prestar un servicio.

Es así que Ustyuzhanina, Koromanova, Novikova y Sigarev, en sus estudios acerca de la economía colaborativa, hacen una distinción fundamental entre dos tipos de dinámicas que se encuentran dentro del concepto usual de economía compartida (Ustyuzhanina et al. 2018, 3):

- una economía que utiliza recursos complementarios comunes con fines comerciales
- el renacimiento de dinámicas comunales y de economía de reciprocidad

Cabe notar que esta distinción no parecía evidente al momento del nacimiento de las plataformas digitales, observamos una trayectoria sociotécnica en la cual los modelos de plataformas fueron poco a poco distinguiéndose de las primeras dinámicas de economía compartida y dejaron de lado el aspecto colaborativo para profundizar la forma en que las tecnologías digitales del big data podían abrir nuevos modelos de negocio cuyo objetivo se separó por completo de las dinámicas iniciales de reciprocidad.

Para describir esta trayectoria, los autores antes mencionados utilizan un ejemplo emblemático, el de Airbnb. En efecto, la emergencia del consumo colaborativo enlazado a plataformas digitales se asocia comúnmente, en la práctica, con la creación en 2008 del sitio internet Airbedandbreakfast.com por Brian Chesky and Joe Gebbia, estudiantes de la escuela de diseño de Rhode Island. Chesky y Gebbia crearon un sitio internet con la intención de promocionar sitios de alojamiento vacantes en casas. Como lo notan Ustyuzhanina, Koromanova, Novikova y Sigarev, los creadores de Airbnb afirmaron años más tarde: “Nunca imaginamos que estaríamos participando en la construcción de lo que sería la economía

compartida. Sólo tratábamos de resolver un problema que teníamos. Una vez que nos decidimos a hacerlo, nos dimos cuenta que el problema era relevante para muchas otras personas” (Ustyuzhanina et al. 2018). Airbnb pasó de una solución tecnológica a un problema de dos estudiantes a ser hoy en día una de las empresas de plataformas más grandes del planeta.

Es así que vemos una clara trayectoria en este sentido desde perspectivas de problema-solución que inician a través de factores colaborativos dentro de la economía compartida, para transitar hacia un modelo de negocio claramente enfocado a perspectivas de acumulación de capital y dinámicas monopólicas globales. Es lo que llamaremos la explosión de la economía de plataformas.

A continuación parece fundamental el poder analizar y caracterizar lo que fue la “explosión” de la economía de plataformas

Si bien en un inicio la diferencia entre las dinámicas antes descritas no se encontraban del todo expuestas, las nuevas oportunidades de negocio de las plataformas y sus promesas de expansión, ligadas al discurso determinista tecnológico que se volvió hegemónico con la burbuja de las dot-com, crearon una diferencia de desarrollo muy marcada. La dinámica de la economía de reciprocidad quedó rápidamente relegada frente a la emergencia de dinámicas de negocio de plataformas que están transformando nuestra economía actual. Como lo notan David Evans y Richard Schmalensee (2016), en menos de una década desde su nacimiento, para 2015, tres de las cinco principales empresas del mundo utilizaban el modelo de negocio de plataformas (Apple, Google y Microsoft), al igual que siete de las diez empresas nuevas más cotizadas (entre las cuáles se encontraban Uber y Airbnb).

Cabe notar que esta trayectoria ha sido progresiva y ha pasado de lógicas compartidas, basadas en dinámicas de reciprocidad a modelos de negocio de plataformas que podrían asemejarse más a lo que Belk (2014) llama una economía “pseudocompartida” que se acerca mucho más a dinámicas de renta que a dinámicas de actividades recíprocas comunes. (Belk 2014), para llegar a una integración en modelos de negocio que buscan construir dinámicas monopólicas a nivel mundial (Srnicsek 2020, 20) . En efecto, como lo nota Pasimeni (2020, 2), la actividad de couchsurfing por ejemplo, en la cual uno accede a una red de personas dispuestas a prestar un “sofá” a visitantes a cambio de poder beneficiar del mismo trato posteriormente, es fundamentalmente diferente de la de Airbnb en la que en la práctica se ha convertido en una plataforma de renta de espacios de alojamiento privados. De igual manera, el principio de una plataforma como *Blablacar*, donde personas están dispuestas a compartir

los gastos de utilización de un automóvil al encontrarse en la posibilidad de efectuar un mismo trayecto, es diferente a la dinámica de Uber, donde se renta un servicio de transporte privado y el conductor se pone a disposición de las necesidades del contratante del servicio.

Una vez hecha esta distinción, cabe recalcar un aspecto fundamental de la economía de plataformas. Una de las principales características de esta economía, según Pasimeni (2020), es que los bienes subutilizados son utilizados por más de una persona, y en este sentido existe un consumo colectivo, sin embargo esto no se transfiere a la propiedad de los mismos.

Pasimeni hace particular énfasis en la conservación de la propiedad individual de los bienes utilizados para los servicios (automóviles, motocicletas, bicicletas, departamentos etc...) mediados por plataformas. Este factor será fundamental en nuestro estudio de las transformaciones que van a tener las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas. En efecto, Pasimeni nota ciertos aspectos positivos de este tipo de propiedad, que él asimila a una *propiedad fraccionada* (Pasimeni 2020, 4): por un lado para el consumidor que no debe invertir en la compra de bienes que implican una alta inversión (automóviles, departamentos) y puede ahorrar tiempo a bajo costo gracias a estos servicios (en el caso de la entrega por ejemplo), y por otro lado para el prestatario que puede capitalizar bienes sub utilizados.

Sin embargo, el autor también recalca la existencia de efectos negativos de este tipo de propiedad privada en la que se sustenta la economía de plataformas. En efecto, este tipo de propiedad amplifica dinámicas de inequidades socio-económicas al crear una barrera económica para el acceso a la propiedad de éstos bienes (Richardson 2015).

Es así que vemos reconstruirse dentro de las economías de plataformas divisiones de clase entre personas capaces de acceder a propiedades que pueden ser rentadas sin necesidad de trabajo de su parte (departamentos por ejemplo), las que pueden acceder a bienes que necesitan de su trabajo (un automóvil o una motocicleta), o las personas que lo único que pueden vender es su fuerza de trabajo. Esta última clase, la clase tradicionalmente llamada por la economía marxista como la clase proletaria, será la que structure en contextos periféricos, nuevas formas de vida donde, como lo veremos más tarde, a través de las tecnologías del big data ya no solo se arrendará bienes o servicios ligados a bienes, sino simplemente también fuerza de trabajo.

De esta trayectoria vemos emerger claramente el factor del trabajo como un factor esencial de la economía de plataformas, de tal forma que muchos autores han dejado de llamar a esta economía una economía compartida o de forma abstracta una economía de plataformas, sino que han deseado poner énfasis en el carácter a las condiciones del trabajo humano dentro de

estos nuevos modelos de negocio, es así que emerge la noción en inglés de gig economy, que podríamos traducir al español como economía de los trabajos temporales.

En base a lo expuesto anteriormente pasaremos ahora a caracterizar la denominada “gig economy”.

Cómo lo mencionamos anteriormente, desde un punto de vista de modelo de negocio o desde la teoría económica han surgido conceptos como la economía compartida o el capitalismo de plataformas para poder caracterizar las transformaciones tecno-económicas ligadas a las tecnologías del big data. Sin embargo si deseamos poder efectuar un análisis más detallado de las condiciones en las que se desarrolla el trabajo en este contexto, el concepto de gig economy es sin duda el que puede traernos más herramientas para poder entender las formas que toma la relación capital trabajo mediada por plataformas.

En base a lo trabajado por Uttam Bajwa, Lilian Knorr, Erica Di Ruggiero, Denise Gastaldo, y Adam Zendel (2018, 7-8), podemos efectuar una descripción de las características fundamentales de lo que podemos llamar la gig economy:

1. Un trabajo mediado por tecnologías o modelos de negocio digitales que ponen en relación a prestatarios de servicios con usuarios de los mismos.
2. Estas plataformas organizan el trabajo a través de funcionalidades tecnológicas tales como:
 - a. Transacciones entre usuarios de servicios o bienes y prestatarios de los mismos
 - b. Sistemas de notación por parte de los usuarios basados en una lógica de control de calidad
 - c. Ofrecen flexibilidad en cuánto a las horas de trabajo
3. Las empresas detrás de éstas plataformas se reconocen como empresas tecnológicas, no como empresas empleadoras. Estas empresas se presentan como intermediarios que ponen en contacto necesidades de usuarios y prestatarios “independientes” que respondan a las mismas. Estas relaciones se caracterizan por ser relaciones de corto plazo, que implican por lo general la realización de una tarea en particular. Estas empresas promocionan el carácter autónomo y emprendedor de los prestatarios de servicios.
4. Los usuarios de bienes y servicios pagan a las y los trabajadores por las tareas efectuadas, comúnmente bajo una modalidad “bajo demanda”. Esta modalidad “bajo

demanda”, implica la realización de la misma inmediatamente después que el usuario haya requerido dicha tarea. Estas tareas se caracterizan por ser comúnmente tareas de corta duración y de pequeña escala. Los autores recalcan que estas tareas son el resultado de la división de tareas más complejas, que es lo que permite a estas plataformas aprovechar una transición entre empleos más complejos a tiempo completo y tareas simples y cortas que pueden ser ofrecidas en el marco de las plataformas. Los autores hacen referencia a la forma en que la organización Policy Horizons Canada (2016) llama a este proceso el hecho de “deconstruir el trabajo”.

5. La distinción entre trabajo y vida personal se torna difusa, los autores recalcan que esto va de la mano con la forma en que se “vuelven difusas las distinciones entre trabajo a tiempo completo y trabajo casual”
6. Para poder realizar el trabajo son necesarias habilidades variadas. Los autores retoman en este sentido la distinción hecha por el Banco Mundial entre “microtrabajo” y “trabajo autónomo en línea” (Kuek et al., 2015). El primero requiere de habilidades limitadas y muy específicas, mientras que el segundo es un trabajo que puede requerir habilidades tan variadas como administración, contabilidad, servicio al cliente, conducción, habilidades de entrega, entre otras.
7. Las grandes beneficiarias de esta modalidad de trabajo son las empresas propietarias de las plataformas. Los autores recalcan aquí no solamente las ganancias que pueden efectuar dichas plataformas, sino también su capacidad para tomar parte del mercado en las verticales de negocio en las que se ubican. Esto hace particular eco con las dinámicas monopólicas que hemos estado analizando hasta ahora.

Esta caracterización de la gig economy permite resaltar de manera explícita la forma que toma el trabajo mediado por plataformas, al mismo tiempo que nos permite evidenciar su relación con la evolución tecnológica de las mismas en el marco de las tensiones de las relaciones capital trabajo. Estas transformaciones se efectúan cual dos caras de una misma moneda. Podemos citar un ejemplo claro de esta trayectoria, que transita desde una dinámica de economía compartida hacia la gig economy: la funcionalidad de notación o evaluación del servicio rentado por la plataforma. En las plataformas de delivery por lo general se trata de una valoración de 5 estrellas, o de una notación binaria que marca dos opciones: una valoración positiva o negativa del servicio.

En el contexto de la economía compartida, tomando el ejemplo de los principios de couchsurfing por ejemplo (Hanchuk et al. 2020, 3), la valoración es utilizada de tal manera que cada persona perteneciente a la red puede elegir donde hospedarse o a quién hospedar, según los criterios que cada persona decida utilizar. En el proceso de notación en el caso de las plataformas de entrega, la notación del comprador del servicio tiene una centralidad muy diferente de la del trabajador o trabajadora. En efecto, según el promedio de notación un trabajador puede ser excluido temporal o permanentemente del servicio y quedarse sin la posibilidad de trabajar. Esto no sucede con los compradores, que no son excluidos de la plataforma por razones de notación. Igualmente, la estructura de las plataformas de entrega, en busca de respuestas inmediatas a la demanda, trata de excluir cualquier proceso de “decisión” de parte del trabajador o trabajadora en términos de aceptar o no un pedido. En efecto, el nivel de cada cuenta (del que depende la cantidad de pedidos que se otorgan) depende en parte de la activación de la funcionalidad de aceptación automática de un pedido, a través de la cual se elimina la posibilidad de que el trabajador o trabajadora pueda rechazar un pedido. Vemos de esta manera que no sólo no existe reciprocidad en los riesgos de notación entre compradores o trabajadores, sino que además la estructura de la plataforma empuja a que el trabajador o la trabajadora renuncia a su posibilidad de consultar la notación de un comprador para ver si acepta o no un pedido.

Vemos a través de este ejemplo como la trayectoria de estas tecnologías digitales, desde una perspectiva propia de la economía compartida hacia una dinámica de la gig economy genera dinámicas que no sólo que no permiten construir relaciones de reciprocidad entre usuarios, sino que además utilizan como variable de ajuste a las condiciones de trabajo del trabajador o la trabajadora para incrementar el número de usuarios de la misma. Es así que podemos observar cómo la dinámica de convertir al trabajador en una variable de ajuste con el objetivo de maximizar la atracción de usuarios, al igual que la recolección de sus datos, es un factor esencial de la gig economy y del capitalismo de plataformas, que la diferencia de la economía compartida.

Una vez que hemos efectuado el análisis del contexto de la emergencia y evolución de las plataformas digitales, es necesario que podamos analizar la forma en que ésta trayectoria ha transformado las relaciones capital-trabajo mediadas por éstas.

De esta manera podemos ahora identificar las principales tendencias globales de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas.

Retomando la definición que efectuamos en nuestra introducción acerca de las relaciones capital trabajo mediadas por plataformas digitales, evaluaremos la trayectoria de las mismas a través de los debates relativos a las tres dimensiones evocadas en nuestra introducción: la remuneración directa, la remuneración indirecta, la remuneración diferida y la redistribución de la riqueza generada por las plataformas. A través del análisis de estas dimensiones podremos caracterizar las transformaciones de las relaciones capital trabajo al ser mediadas por plataformas y en particular dentro de un proceso de desarraigo de estas relaciones hacia un territorio virtual.

En este sentido, podemos caracterizar a la remuneración directa por su opacidad algorítmica y por su utilización del trabajo como valor de ajuste.

Si bien es necesario recordar la diversidad existente de formas de gestión algorítmica, cada plataforma tiene su propia infraestructura digital, la disputa por la definición de la remuneración directa es una disputa central en el contexto del trabajo mediado por plataformas.

En efecto, según el estudio de Conflictos Laborales Globales en las Plataformas (Trappmann et al. 2020 p.12) impulsado por la ONG FES-ILDIS, el 63,4% de la conflictividad laboral en el trabajo mediado por plataformas a nivel mundial se centró en torno a preocupaciones salariales. Esta cuestión parece estructurar gran parte de las tensiones en las relaciones capital-trabajo mediado por plataformas. Cada plataforma es un territorio digital específico que debe ser explorado para entender cómo intermedia esta tensión redistributiva. En lo que concierne a las plataformas de entrega, sobre las cuales focalizamos nuestro estudio, es necesario estudiar la forma en que estructuran el territorio para la negociación de la remuneración directa de los servicios efectuados a través de ésta.

Uno de los factores centrales de este territorio digital es el carácter opaco del código utilizado para efectuar la repartición de ganancias entre la empresa y los trabajadores prestatarios de servicios. En efecto, al no ser éstas plataformas infraestructuras de código abierto, tanto diseñadores, como desarrolladores y propietarios de estas plataformas pueden acceder a la “cartografía” de este territorio, mientras que trabajadores, negocios y compradores sólo tienen acceso a lo que la plataforma decide compartirles. En este sentido deben ceñirse al guión tecnológico que ha sido construido para ellos, sin tener acceso a la caja negra detrás de este guión. Un aspecto fundamental de este guión es que no se trata de un guión estático. Una de las principales características de los algoritmos que estructuran las plataformas es que son particularmente flexibles y están en constante evolución (Meliti 2020, 632).

Sin embargo podemos recalcar ciertas tendencias comunes a las principales plataformas de entrega. En lo referente a los negocios que venden a través de estas plataformas el porcentaje que pagan en EEUU por la intermediación tecnológica se sitúa entre el 15% y el 30% del costo del producto.⁸ Aún si ciertas plataformas aumentan un poco sus precios, en relación a los que ofrecen en sus locales, este costo nunca llega a cubrir esta diferencia, en realidad la plataforma les aconseja no hacerlo.⁹ Es así que los negocios que venden a través de estas plataformas acceden a bajar sus márgenes de ganancia a cambio de ampliar su cantidad de ventas, pero también bajo la presión de no perder compradores frente a sus competidores. Es interesante notar aquí que mientras más usuarios puedan atraer las plataformas más fuerte será la presión para que los negocios accedan a entrar en esta intermediación.

En lo relativo a cómo se efectúa la división de ganancias entre la plataforma y el repartidor o repartidora, las plataformas más grandes tienen como práctica el hacer público un porcentaje “promedio” que se descuenta del pago efectuado por el usuario del servicio prestado, a modo de información al usuario. Estos cobros están divididos en dos componentes: por un lado el pago a la plataforma por su servicio de “intermediación”, y por otro lado está el pago directo al repartidor o repartidora. Este último está fijado por un monto base por el servicio que es fijo, y un costo variable que depende de la distancia y el tiempo de servicio.¹⁰ En los Estados Unidos, por ejemplo, el pago al repartidor varía entre 1.40 y 4 USD en promedio.

De esta manera llegamos a una distribución del precio pagado por el usuario que se estructura de la siguiente manera: valor del producto, cargo por el servicio de intermediación de la plataforma, impuestos, pago por servicio de entrega, propina para el repartidor en caso de decidirlo el comprador.¹¹

Sin embargo es esencial recalcar que dentro del guión tecnológico de la estructura digital de la plataforma está previsto que el comprador pueda tener acceso al cobro final y al valor que se cobrará por los diferentes servicios evocados anteriormente, incluyendo el pago recibido por el trabajador. Sin embargo esta información no es simétrica puesto que la trabajadora o el trabajador no pueden saber cuánto le ha sido facturado al usuario final y por ende no pueden

⁸ Best Delivery Services for Restaurants and How to Start Offering Delivery. 2021. Optimoroute. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://optimoroute.com/delivery-services-for-restaurants/>

⁹ Noah Lichtenstein. The hidden cost of food delivery. TechCrunch+. acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2020/03/16/the-hidden-cost-of-food-delivery/>

¹⁰ Noah Lichtenstein. The hidden cost of food delivery. TechCrunch+. acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2020/03/16/the-hidden-cost-of-food-delivery/>

¹¹ Noah Lichtenstein. The hidden cost of food delivery. TechCrunch+. acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2020/03/16/the-hidden-cost-of-food-delivery/>

efectuar un análisis de cómo el algoritmo calcula la parte variable de su paga y ésta es justa o no.

Organizaciones civiles de diverso orden han intentado posicionar la necesidad de hacer que este código sea público y poder auditar su funcionamiento, denunciando que la principal variable de ajuste de las plataformas digitales es la remuneración directa de los trabajadores. Si tomamos el ejemplo del transporte ofertado por plataformas, Organizaciones como Mission Local o Jalopnik, han llevado a cabo investigaciones donde demuestran que lo que empresas como Uber anuncian un porcentaje del servicio pagado al conductor que no siempre coincide con el pago final.

En efecto, el informe de Jalopnik demuestra que los cobros por servicios de la plataforma se acercan más al 35% que al 25% que ésta anuncia.¹² Más allá de adentrarnos en el debate sobre el hecho de que estas plataformas estén o no pagando lo que promocionan que es su pago a los trabajadores, lo que debemos recalcar aquí es la estructuración de las funcionalidades de la plataforma. Podemos evidenciar que esta infraestructura digital ha sido construida de forma opaca, y que esta opacidad está centrada particularmente en lo referente a la remuneración del trabajo. Es así que la remuneración directa se transforma en una variable de ajuste para dejar a las empresas de plataformas un margen de maniobra con el cual puedan ajustar sus estrategias para ganar mercado. En efecto, dentro del objetivo monopólico antes mencionado, muchas de éstas empresas buscarán bajar sus precios finales lo más posible, como estrategia para posicionarse dentro del mercado local.

Podemos ver como esta estructura digital opaca es un factor fundamental dentro de la negociación por la remuneración que debe ser percibida por las y los trabajadores. En este sentido hemos visto intentos de parte desde la función legislativa como de parte de la función judicial, para forzar a las empresas de plataformas a abrir su código al escrutinio público. Dichas empresas han sido enfáticas en su oposición a esto juzgando. Un ejemplo de esto fue la posición oficial que tomó la Asociación de Plataformas de Servicios bajo demanda (APS) durante el debate acerca de una ley que regule sus actividades en España. La APS se opuso

¹² Mamaril David. As rideshare prices skyrocket, Uber and Lyft take a bigger piece of riders' payments. Mission Local. acceso el 15 de mayo de 2022. <https://missionlocal.org/2021/07/as-rideshare-prices-skyrocket-uber-and-lyft-take-a-bigger-bite-of-the-pie/>

claramente a la posibilidad de que se puedan revelar sus algoritmos, alegando los principios de libertad de empresa y de propiedad industrial.¹³

Vemos aquí que el control sobre la infraestructura digital utilizada para la intermediación entre prestatarios y usuarios es un factor fundamental para las plataformas dentro de la tensión capital trabajo. En efecto, observamos que dentro del debate público está abierta la posibilidad de que exista una renegociación y una mejor comunicación acerca de la remuneración promedio que una plataforma ofrece al trabajador o a la trabajadora.¹⁴

Sin embargo dichas empresas no están dispuestas a abrir el acceso a su código fuente, siendo su opacidad un factor fundamental para que la remuneración de trabajo pueda seguir siendo una variable de ajuste para ellas, como lo podremos ver posteriormente en este estudio.

Describamos ahora las controversias en torno a la remuneración indirecta y diferida.

En seguimiento a lo mencionado anteriormente, debemos recalcar que otra controversia fundamental es la relativa al estatuto de trabajadores y trabajadoras de plataformas. Como ya lo hemos mencionado anteriormente, uno de los principales debates en torno al modelo de negocios de las plataformas de entrega es el debate relativo a la regularización de las y los trabajadores. Si este debate es importante tanto para trabajadores como para las empresas es porque el reconocimiento de dicha relación implicaría una serie de obligaciones tributarias de las empresas de plataformas en forma de salarios indirectos (contribución patronal que alimenta servicios públicos por ejemplo) o de salarios diferidos (cotización a la seguridad social para financiar las jubilaciones por ejemplo).

Una de las principales características en cuánto al estatuto del trabajo mediado por plataformas tiene que ver con las características que imprime a este trabajo la mediación de las tecnologías del big data. Como lo mencionamos anteriormente, la gig economy tiene como dos de sus características principales una promesa de inmediatez de la respuesta a pedidos por parte de usuarios. Este formato de trabajo bajo demanda es posible por el hecho de que existe una gran cantidad de trabajadores conectados simultáneamente a la plataforma y que pueden responder a los pedidos abarcando la diversidad de los mismos, como la ubicación geográfica por ejemplo. La forma en que el modelo de negocio de las plataformas de entrega formula

¹³ Peteiro Jorge. Por qué las plataformas de reparto de comida están en contra de la 'Ley rider'. La Información. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/plataformas-reparto-comida-contrale-ley-rider/2837952/>

¹⁴ Clendaniel Morgan. Uber says it will be more transparent with drivers about the full cost of the ride. Fast Company. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.fastcompany.com/90658669/uber-says-it-will-be-more-transparent-with-drivers-about-the-full-cost-of-the-ride>

esta posibilidad, como lo vemos en lo expresado por el gerente general de UberEats en Australia, es a través de lo que posiciona como la flexibilidad para trabajadoras y trabajadores para ejercer este trabajo cuando lo deseen y donde lo deseen.¹⁵ Esta flexibilidad se sustenta en la forma en que las plataformas conciben su rol como simple intermediación entre usuarios y prestatarios de servicios.

Esta postura entra en contradicción con posturas sindicales y de ciertos actores sociales y políticos que alegan que al contrario, las condiciones algorítmicas de gestión del trabajo pueden ser consideradas como una relación de dependencia (Dirksen y Herberg 2021, 76). Este debate es fundamental para las relaciones capital-trabajo puesto que el proceso de desarraigo desde relaciones laborales tradicionales normadas en el marco del Estado Nación hacia territorios digitales se efectúa al momento en que el marco regulatorio entra en lo que describimos anteriormente como una obsolescencia regulatoria. La necesidad de poder normar las nuevas relaciones laborales es en este sentido una disputa por la estructuración del nuevo territorio digital que intermedia estas relaciones y que aún no está normado. Dentro de este debate se confrontan las posturas anti regulatorias de las empresas de plataformas, las posturas sindicales tradicionales que asimilan estas relaciones laborales a las relaciones previas al desarraigo, al igual que surgen nuevas posturas desde trabajadoras y trabajadores que postulan la necesidad de nuevos marcos regulatorios que deben innovar frente a nuevas relaciones capital-trabajo transformadas por las nuevas tecnologías digitales que no pueden ser abordadas desde posturas que no tomen en cuenta estas nuevas realidades.¹⁶

Un ejemplo de esta necesidad formativa son las normativas de varios países tales como España o estados con el de Nueva York en EEUU, en los cuales se ha reconocido que una gestión del trabajo a través de algoritmos puede y debe ser considerada como una relación de dependencia. Este tipo de legislaciones pueden ser variadas pero definitivamente toman a la relación laboral como eje de su propuesta.

En el marco de nuestro estudio lo que es fundamental poder recalcar es que la trayectoria de las relaciones laborales mediadas por plataformas desde el condiciones tradicionales, al desarraigo y posteriormente nuevas regulaciones, difícilmente puede llegar al mismo punto de partida. En este sentido el punto central que se encuentra en este proceso de desarraigo y

¹⁵ Jodie Auster, Regional General Manager, Uber Eats ANZ. Statement on Flexibility and Support for Delivery-Partners. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.uber.com/en-AU/newsroom/flexibilityandsupport/>

¹⁶ Ni repartidores ni restaurantes están de acuerdo con la imposición de la 'Ley Rider'. Food Retail. acceso el 15 de mayo de 2022. https://www.foodretail.es/horeca/restaurantes-Gobierno-Ley-Rider-hosteleria_0_1519048115.html

posterior normativa es el de la relación de dependencia, que es la que más allá de normar las condiciones de trabajo, y tener una implicación términos de remuneración directa (salario mínimo por ejemplo) apela a que las empresas de plataformas contribuyan con atribuciones relativas a la remuneración indirecta (seguridad social principalmente) y diferida del trabajo (jubilación), al igual que todo empleador formal.

En base a esto podemos ahora caracterizar las controversias en torno a la redistribución de la riqueza generada por estas plataformas.

Cómo lo nota Srnicek (2018), se estima que una gran parte de las ganancias de las plataformas digitales se encuentra en paraísos fiscales. Por otro lado, en países periféricos como el Ecuador, éstas empresas no necesariamente disponen de una representación jurídico-legal tradicional, sino que su presencia se limita a contratar personal de relaciones públicas y formas de abogados capaces de responder a las necesidad operativas más básicas de negocio. En este sentido, la única forma de que estas empresas contribuyan a procesos de redistribución de la riqueza es la de disponer de tratados de doble tributación entre los países donde se efectúa dicha labor y el país considerado como la base matriz de la plataforma. De no tenerlo, estas plataformas no contribuirán a la redistribución de la riqueza generada.

Srnicek efectúa una estimación del dinero que las empresas de plataformas disponen fuera de su país:

Tabla 1.2. Principales empresas globales por capitalización

	Reserves (billions of USD)	Amount held offshore (billions of USD)	Amount held offshore (per cent)
Apple	215.7	200.1	92.8
Microsoft	102.6	96.3	93.9
Google	73.1	42.9	58.7
Cisco	60.4	56.5	93.5
Oracle	50.8	46.8	92.1
Amazon	49.6	18.3	36.9
Facebook	15.8	1.8	11.4
TOTAL	568.0	462.7	81.5

Fuente: Srnicek (2018).

Esto nos demuestra que la posibilidad de disponer de un territorio virtual pudiendo muchas veces actuar a nivel global, es un factor de desarraigo fundamental de las relaciones capital-

trabajo. En efecto, la evasión de impuestos impide una redistribución de las ganancias generadas. Es interesante recalcar que frente a estos desafíos, muchos estados han optado por impuestos directos que son pagados directamente por las y los compradores. Sin embargo, este tipo de imposición directa no permite dinámicas reales de redistribución de la riqueza generada por las plataformas sino que, al contrario, hace recaer sobre la clase media el peso económico de estos impuestos.

Este tipo de imposición directa no tendrá seguramente un impacto significativo en los quintiles socioeconómicos más altos, pero en los quintiles económicos más pobres, significa un factor más de empobrecimiento y sobre todo de exclusión.

Como lo notamos en nuestra introducción, al momento de definir las relaciones capital-trabajo, la posibilidad de redistribución de la riqueza a través de herramientas fiscales redistributivas es uno de los principales factores de disminución de las desigualdades sociales (Piketty 2014). En este sentido, los procesos de solidaridad social estructurados a través de la redistribución tributaria tales como la salud pública, la educación pública o políticas públicas afirmativas a favor de sectores sociales históricamente excluidos tienen un impacto estructural en las condiciones de vida de dichas poblaciones.

1.1.3 Contextualización del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador

Iniciaremos esta contextualización por la caracterización de las condiciones estructurales de las relaciones capital-trabajo en el Ecuador

Una vez descrita las diferentes dinámicas y tendencias que han estructurado y dado paso al trabajo mediado por plataformas a nivel global, es fundamental poder situar este análisis en el contexto ecuatoriano. Para entender la recomposición de las relaciones capital-trabajo en el Ecuador en relación con las tecnologías digitales es fundamental primero situar el contexto de informalidad estructural del empleo en el Ecuador. El concepto de informalidad es un concepto muy debatido en las ciencias sociales y económicas que no ha logrado generar consensos sobre su definición, como señaló Hernando de Soto: “El sector informal es como un elefante que podemos no estar en condiciones de definir con precisión, pero que reconocemos cuando lo vemos” (Mead y Morrison 1996). Samuel Freije (2002) por su lado, efectúa un mapeo de las principales definiciones que se han ensayado para entender el trabajo informal:

Hart (1973) se concentra en el hecho de que los trabajadores sean asalariados (formales) o empleados por cuenta propia (informales). Mazumdar (1976) sugiere que los trabajadores formales están protegidos por regulaciones e instituciones, y que los informales de alguna manera no pueden cruzar las barreras que les impiden convertirse en empleados formales. Sethuraman (1981) sugiere que las actividades informales son aquellas creadas no en respuesta a oportunidades de inversión, sino a la necesidad de generar el propio empleo. Weeks (1985) propone que las actividades formales son aquellas que están reconocidas, alimentadas y reguladas oficialmente por el Estado, mientras que las informales carecen de esa relación (Freije, 2002).

Freije menciona dos razones estructurales que determinan la predominancia y permanencia del empleo informal en América Latina: las normas y regulaciones del mercado laboral y las políticas macroeconómicas. A estos factores estructurales debemos añadir factores coyunturales tales como la dependencia económica del Ecuador hacia los precios fluctuantes de materias primas tales como el petróleo o los fenómenos migratorios que en los últimos años han visto emerger toda una clase trabajadora cuyo estatuto migratorio no ha sido regularizado como resultado a políticas de Estado que les han impedido acceder a un empleo formal.

En este sentido, podemos recalcar que en el Ecuador, la caída de los precios de petróleo entre 2015 y 2018 afectó particularmente al empleo adecuado que ha caído en 10 puntos

porcentuales pasando del 41% en 2016 a 31% en 2021 (INEC 2016, INEC 2021). Ecuador se encuentra en lo que Salgado (2017) ha denominado una "crisis del mercado laboral". Por otro lado, las políticas de ajuste estructural impulsadas por el Fondo Monetario internacional y las orientaciones políticas de tinte neoliberal tomadas frente a la pandemia del COVID-19 han creado las condiciones para un proceso de precarización laboral creciente en el Ecuador. Cabe recalcar, que en este contexto, se encuentran actualmente en debate tanto una ley de reforma del código laboral como una propuesta de regulación del trabajo de plataformas que sin duda tendrán un efecto fundamental en las relaciones capital-trabajo.

Frente a esta descripción de la situación estructural de las condiciones de trabajo en el Ecuador, es fundamental poder analizar lo que estas condiciones significan en términos de las organizaciones sociales de trabajadoras y trabajadores en el Ecuador. En efecto, la informalidad no sólo estructural sino que también histórica del empleo en el Ecuador ha conllevado a una particular dificultad en cuanto a la organización sindical de las y los trabajadores en el Ecuador. En efecto, mientras que en países Europeos podemos ver una tasa de sindicalización por encima del 60% en países nórdicos y más del 15% para la mayoría de los países de Europa Occidental,¹⁷ o tasas de sindicalización del más del 35% en el sector público de EEUU y más del 7% en el privado,¹⁸ en Ecuador la tasa de sindicalización es apenas del 3%.¹⁹ A esto debemos añadir el hecho de que la historia de la organización sindical en el centro del capitalismo difiere fundamentalmente a la de la periferia. Los países centrales aún si se encuentran en declive en términos de sindicalización de sus trabajadoras y trabajadores, han logrado construir una cultura y una institucionalización en torno a estas organizaciones, que no existe en Ecuador.

Este aspecto será fundamental en nuestro análisis puesto que en países como Estados Unidos se ven dinámicas aceleradas en las acciones tomadas por los sindicatos de la industria tecnológica y de los trabajadores de plataformas²⁰ (ver gráficos) apoyados por los sindicatos

¹⁷ Medino Alvaro. ¿Cuántos europeos están afiliados a un sindicato?. EOM. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://elordenmundial.com/mapas-y-graficos/europeos-afiliados-a-un-sindicato/>

¹⁸ EEUU. Informe sobre el índice de afiliación sindical en 2015. Acceso el 15 de mayo de 2022.

https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/mundo/revista_ais/199/124.pdf

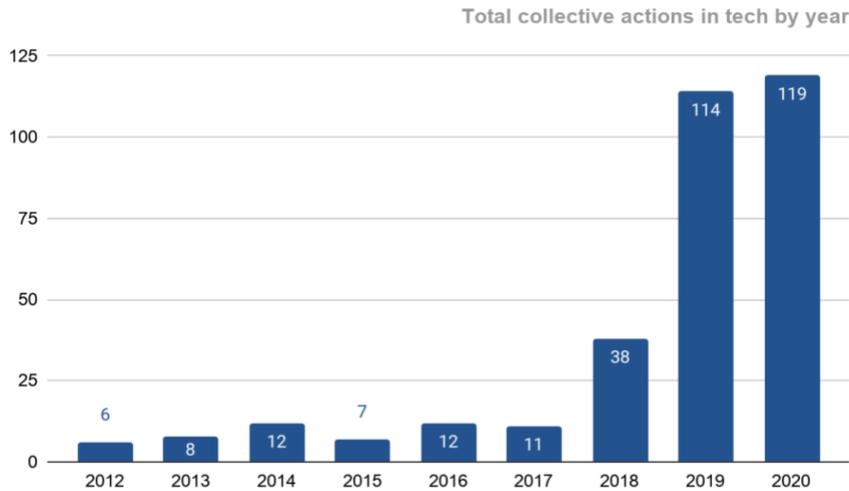
¹⁹ Mónica Orozco y Diana Serrano. Solo 3 de cada 100 obreros pertenecen a un sindicato en Ecuador. El Comercio. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/desempleo-obreros-conformacion-sindicatos-ecuador.html#:~:text=Solo%203%20de%20cada%20100%20obreros%20pertenecen%20a%20un%20sindicato%20en%20Ecuador,-Facebook%20Twitter%20WhatsApp>

²⁰ Tan JS y Nedzhvetskaya Nataliya. 2020: A Year of Resistance in Tech. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://collectiveaction.tech/2020/2020-a-year-of-resistance-in-tech/>

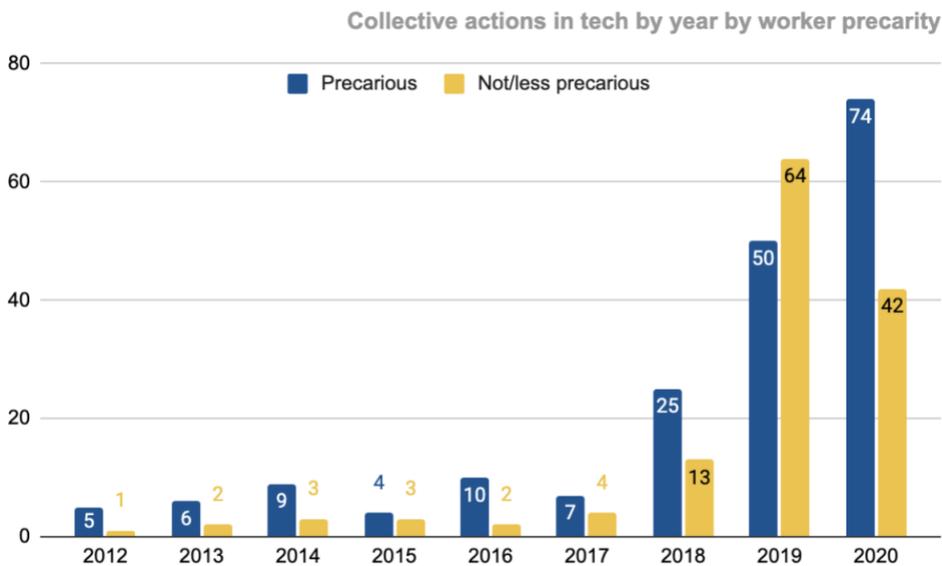
históricos estadounidenses entre los que destaca el sindicatos de trabajadores de las telecomunicaciones.²¹

Gráfico 1.7. Acciones sindicales en la industria tecnológica



Fuente: Tan JS y Nedzhvetskaya Nataliya (2020).

Gráfico 1.8. Acción colectiva por situación de precariedad



Fuente: Tan JS y Nedzhvetskaya Nataliya (2020).

²¹ Kramer Anna. This was the year tech workers found their power. Protocol. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.protocol.com/workplace/2021-year-workers-found-power>

Sin embargo en Ecuador estas dinámicas están casi ausentes, ya que no cuenta con una industria tecnológica fuertemente implantada y aún menos una tradición organizativa del trabajo informal. Eso no es sólo un desafío en el contexto ecuatoriano sino una constante mundial cuando se trata de la organización laboral en contextos precarizados.

Pasemos ahora al estudio de las plataformas digitales en el Ecuador y sus condiciones de trabajo.

Dentro de este contexto las condiciones laborales generadas por la mediación tecnológica toma características muy particulares, por esta razón es muy importante poder caracterizar tanto la demografía de sus trabajadores y trabajadoras, como sus condiciones laborales.

Es interesante notar que no existe actualmente en el Ecuador una categoría correspondiente a trabajadores de plataformas, por esta razón las cifras que disponemos acerca del número de trabajadores que laboran mediante esta modalidad son aproximaciones metodológicas realizadas por trabajos como los de Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez (2022). En este caso este trabajo efectuó una aproximación en base de las encuestas laborales como la ENEMDU (Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo) bajo ciertos parámetros específicos que permitió identificar las condiciones de trabajo específicas correspondiente a estos trabajadores y analizar deductivamente sus características demográficas. Sin embargo, dado las características de este trabajo, en este caso dicha aproximación sólo pudo efectuarse para el trabajo de entrega, no para el trabajo de transporte. Según el estudio se estima que para el 2021 en el Ecuador había cerca de 19.000 trabajadores y trabajadoras de plataformas de entrega. Igualmente en informes como el reporte de Fairwork sobre trabajo de plataformas, publicado en el 2021, se menciona una estimación de 40.000 personas trabajando en el contexto de plataformas en el Ecuador. Por otro lado podemos retomar lo evocado por representantes de plataformas presentes en el Ecuador en el marco del debate legislativo en torno a los proyectos de ley que se encuentran en discusión en la asamblea nacional. En efecto, según la directora de Asuntos Generales para América latina de la plataforma Didi, Paula Bernal, esta plataforma ha permitido un acceso al trabajo a más de 50.000 personas en la ciudad de Quito desde su inicio de operaciones en junio del 2021.

Si bien estas cifras nos permiten tener una dimensión aproximativa de lo que significa el número de trabajadores y trabajadoras de plataformas actualmente en ciudades como Quito o en el País, tal vez el aporte más interesante que ha podido hacerse desde este análisis cuantitativo es la relación que tiene este tipo de empleo con las condiciones estructurales

laborales descritas anteriormente. En efecto, el estudio de Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez (2022):

El tiempo de trabajo nos permite observar que el despunte del reparto por plataforma se da en plena crisis sanitaria y cuando el nivel de desempleo, de acuerdo con cifras del INEC, se incrementa en el país en un 2 % entre diciembre de 2019 y septiembre de 2020, lo que significan 180 475 personas sin trabajo. Para 2020 existieron 23 310 trabajadores de reparto de plataformas y similares a nivel nacional y para 2021 bajaron a 18 819. Esta fluctuación evidencia que el sector económico de plataformas de reparto se benefició del desempleo durante el periodo de pandemia (año 2020), al absorber a una masa laboral en condiciones de sobreexplotación (Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez 2022, 31).

Vemos de esta manera que la dinámica del trabajo en plataformas se alimenta de las crisis del mercado laboral, y que en medida que existen nuevas ofertas de trabajo las y los trabajadores buscan otras condiciones laborales. Esto se confirma también en este estudio con el hecho de que el 60% de las y los trabajadores de plataformas tienen un máximo de 1 año trabajando en esta modalidad. Surge de esta manera la hipótesis de un trabajo precario en el cual las trabajadoras y los trabajadores de plataformas no se proyectan a largo plazo, lo que tendrá implicación en sus formas organizativas, como lo analizaremos más tarde en este trabajo.

En términos demográficos, según la entrevistas efectuadas para la construcción de la Guía de Construcción de Políticas Públicas para el trabajo en plataformas de reparto y conducción en el Ecuador (Hevia y Vera 2021), el 91% de los trabajadores de estas plataformas son hombres. La mayoría de trabajadores tienen entre 21 y 40 años (el 76,4%). Cabe recalcar igualmente que existe igualmente una fuerte presencia migrante que analizaremos en detalle posteriormente, pero que según varios estudios realizados representa un porcentaje importante de trabajadores y trabajadoras de plataformas. Al existir un mercado negro que alquile o vende perfiles de trabajo en plataformas a trabajadores migrantes que no disponen de un estatuto migratorio regularizado es difícil efectuar una estimación de su número sin embargo las cifras oscilan en diferentes estudios entre 32% (Ulloa y Suárez 2021), 51% (Hevia y Vera 2021) y 66 % (Hidalgo y Salazar 2020). A esto podemos añadir que las estimaciones de dirigentes de organizaciones sindicales hablan de un cifra mucho mayor cercana del 80% de trabajadores migrantes. Este fenómeno y su relación con la creación de mercados negros de venta y alquiler de perfiles tendrá un fuerte impacto en las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas que podremos analizar posteriormente en este estudio.

En cuanto a las condiciones de trabajo, según el estudio de Hevia y Vera (2021), el 83% afirmó que trabajaba todos los días de la semana, y el 87% trabaja entre 9 y 12 horas diarias. En lo referente a su remuneración, el estudio recalca que el 91% de las personas encuestadas ganan mensualmente menos del 50% del salario básico unificado, es decir menos de 200 USD. El 94% de los encuestados tampoco dispone de seguridad social.

Frente a estas cifras, y con la voluntad de poder caracterizar las condiciones del trabajo bajo la modalidad de plataformas en el Ecuador, resumiremos lo trabajado por la organización Fairwork, quien monitorea a nivel internacional este tipo modalidad laboral. En su informe sobre el Ecuador, publicado en 2021 esta organización considera que:

- A pesar de poder ganar un salario mínimo al trabajar el equivalente de un tiempo completo, al descontar los gastos operativos, que se encuentran a cargo del trabajador, tan solo dos plataformas permitían acceder a este nivel de ingresos.
- De las 6 plataformas estudiadas solo una había adoptado de forma comprobada políticas de protección de sus trabajadores en el marco de sus riesgos laborales cotidianos.
- La mayoría de plataformas utilizan contratos basados en jurisdicciones extranjeras, vulnerando derechos laborales.
- La toma de decisión de estas plataformas es de carácter unilateral y no existen mecanismos idóneos para apelar estas decisiones por parte de las y los trabajadores.
- No existe un reconocimiento de organizaciones de trabajadoras y trabajadores ni mecanismos concretos para recoger sus demandas.

Frente a estas condiciones laborales han surgido procesos de organización de trabajadores y trabajadoras en defensa de sus derechos, tanto bajo estrategias sindicales tradicionales como bajo nuevas formas de organización social. Estudiaremos justamente sus dinámicas y relacionamientos a lo largo de este estudio.

Finalmente cabe decir que en medio del contexto presentado anteriormente, nuestro trabajo abordará la caracterización de la relaciones capital trabajo mediadas por las plataformas desde un enfoque sociotécnico, que nos permitirá romper con visiones deterministas y tecno utopistas de la tecnología. Este enfoque nos permitirá entender la construcción de las disputas en torno a la mediación tecnológica de las relaciones capital-trabajo en un contexto situado en las condiciones latinoamericanas. A continuación detallamos la justificación de este enfoque.

1.2 Justificación del uso del enfoque sociotécnico y preguntas de investigación

A lo largo de toda esta introducción y de la contextualización de lo que hemos llamado la revolución tecnológica relacionada a las tecnologías del big data, hemos podido evidenciar ciertas consecuencias de la misma tanto en los ámbitos económicos como laborales. Hemos visto además que ciertas consecuencias de estas transformaciones generan dinámicas específicas para América Latina y en particular para nuestro territorio de estudio que es el Ecuador. Sin embargo, mientras las cifras macroeconómicas nos pueden dar algunos indicios de estos cambios, es necesario poder entender los procesos sociotécnicos que por un lado han dirigido el desarrollo tecnológico y por otro lado han generado los resultados antes observados. En este sentido el trabajo de Carlota Perez nos ha permitido categorizar y evidenciar el hecho de que estamos viviendo grandes transformaciones en nuestro paradigma tecno-económico, pero necesitamos dotarnos de herramientas complementarias para poder entender las dinámicas particulares en América Latina y sobre todo poder responder para quién funciona esta tecnología y en el marco de las relaciones capital-trabajo a quiénes favorece y mediante qué mecanismos.

Frente a estas preguntas, el primer escollo que debemos evitar es caer en una ilusión de neutralidad y autonomía de la tecnología en relación con la sociedad. Es decir evitar caer en una perspectiva que mire a las transformaciones tecnológicas como desarrollos autónomos de las problemáticas sociales, en este caso procesos totalmente impermeables a las tensiones de las relaciones capital-trabajo, y que se limite a estudiar las consecuencias de las mismas sin abrir entender los procesos internos del desarrollo la tecnología, de cómo se construye, quién la construye y para quién la construye. Esta perspectiva es la que dentro de los estudios de Ciencia, Tecnología y Sociedad se conoce como determinismo tecnológico.

Para entender esta perspectiva y evitar reproducir dicho reduccionismo, utilizaremos los estudios de Antonio Diéguez (2005), quien efectúa un recorrido sobre las diferentes acepciones que este término ha tenido a lo largo de la historia y sus diferentes interpretaciones. De este estudio rescatamos en particular lo que el autor define como el *determinismo tecnológico popular*, es decir el hecho de que “la tecnología se determina a sí misma; sigue un desarrollo autónomo” (Diéguez 2005, 8). Según esta visión, no existiría una posibilidad de control de ésta por parte del ser humano. Para ejemplificar esta postura, Diéguez retoma las tesis de Jacques Ellul (1990) cuando éste afirmaba que:

La técnica obedece sus leyes específicas, obedeciendo cada máquina en función de las otras. Así cada elemento del conjunto técnico sigue leyes determinadas por la relación con los otros elementos de este conjunto; leyes internas al sistema, por lo tanto, y en nada influenciadas por factores ajenos (Ellul 1990, 126).

La tecnología, vista de esta manera, es considerada como autónoma frente a los debates sociales que estructuran nuestra sociedad y nuestro rol sería únicamente el lograr sacar provecho de ella o disputar sus beneficios, sin tener la posibilidad de direccionar sus procesos internos.

Para evitar caer en este reduccionismo que no nos permitiría problematizar la forma en que el desarrollo tecnológico se construye en relación a las tensiones que estructuran las relaciones capital-trabajo, retomaremos en primer lugar las críticas desarrolladas Langdon Winner (1977) frente a esta perspectiva del *determinismo tecnológico*. Para Winner, la tecnología moderna sigue escapando del control social, pero no en base a una característica inherente de ésta, sino como fruto de un desarrollo histórico y social dado. Winner critica a las corrientes del *determinismo tecnológico* que veían a la tecnología como neutra, o autónoma en relación con las dinámicas estructurales sociales. Al contrario, el autor reconoce que la autonomía que él describe es el fruto de relaciones de poder que desean preservar las estructuras de dominación sobre las cuales fueron construidas. Es así que plantea la necesidad de “tratar de imaginar y procurar construir regímenes técnicos que sean compatibles con la libertad, la justicia social y otros fines políticos clave”. (Winner 1987, 73)

Esta crítica al *determinismo tecnológico popular*, vista bajo nuestro lente de las relaciones capital-trabajo nos empuja a problematizar la idea de una revolución tecnológica. Surgen preguntas esenciales relacionadas a cuáles son las estructuras de poder que están dirigiendo estas transformaciones sistémicas en nuestra sociedad. En esta perspectiva, podemos evidenciar que es posible integrar nuestras preguntas acerca de a quiénes benefician y quiénes no las transformaciones tecnológicas antes mencionadas, y sobre todo quiénes tienen la capacidad para dirigir las y hacia donde. Esta perspectiva crítica del determinismo tecnológico abre el entendimiento de las transformaciones tecnológicas a lo que se ha denominado el *Constructivismo Social de la Tecnología*, es decir una perspectiva que mira a la tecnología como una construcción social.

Sin embargo, y aunque hayamos integrado de esta manera la posibilidad de que el desarrollo tecnológico se vea “influenciado” por los factores sociales externos, por las relaciones de poder en las que se encuentra contextualizado, autores como Pinch (1997) van más allá en

esta perspectiva constructivista y hacen una diferencia entre una visión moderada y una visión “radical” de la misma. De esta manera Pinch considera que no sólo se trata de analizar la forma en que los factores sociales influyen en el desarrollo tecnológico, vistos así como factores externos al mismo, sino que postula que el *funcionamiento mismo de la tecnología*, el propio *diseño de ingeniería y prueba* es fundamentalmente una construcción social. (Pinch, 1997, 22). Es así que Pinch habla de un “tejido sin costuras” conformado tanto por la tecnología, como la sociedad, la política y la economía. De esta perspectiva que reconoce tanto el carácter tecnológico de la sociedad como el carácter social de la tecnología surge el enfoque *socio-técnico*, que según como lo describe Hernan Thomas (2008, 221) rompe con el determinismo tanto tecnológico, y su linealidad, como con el determinismo social moderado. Es así que este enfoque busca “abrir la caja negra de la tecnología” y describir cómo los artefactos tecnológicos “contienen a la sociedad inmersa en ellos” (Thomas 2008, 220).

Es fundamental hacer énfasis en el hecho de que este enfoque socio-técnico nos permitirá situar nuestro estudio sobre el trabajo mediado por plataformas digitales en el contexto ecuatoriano, que dejará de ser visto como un factor externo, para pasar a ser parte constitutiva del *tejido sin costuras* evocado anteriormente. Es así, que mediante el estudio del caso específico del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador buscaremos responder a las preguntas fundamentales de este estudio: ¿De qué manera la revolución tecnológica asociada a las tecnologías del big data está transformando las relaciones capital-trabajo en el Ecuador? ¿Cuáles son las características específicas de estas nuevas modalidades de trabajo y que tipo de resignificaciones y resistencias sociotécnicas se producen en el marco de la defensa de los derechos laborales en el Ecuador?

Capítulo 2. Marco conceptual y metodológico

2.1. Marco conceptual

Empezaremos la caracterización de nuestro marco conceptual definiendo una aproximación para pensar la mediación tecnológica digital como un territorio

Dentro de nuestro marco conceptual, el concepto de territorio, y en particular el de territorio digital, tendrá una importancia central. En efecto, una de las características principales de las relaciones capital-trabajo a lo largo del siglo XX es que han estado fuertemente determinadas por los territorios en los que se desarrollan, al igual que por los territorios considerados como legítimos para poder normar dichas relaciones. Podemos mencionar, como un ejemplo emblemático de esto, lo trabajado por Laura Márquez y Carolina Revelo en su estudio sobre *Globalización Económica y Relaciones Laborales* (2013). En efecto las autoras mencionan como la globalización ha generado transformaciones estructurales en el mercado laboral, entendiendo a la globalización como *una nueva era en la cual los pueblos en todo el mundo están cada vez más sujetos a las disciplinas del mercado global* (Márquez y Revelo 2013, 60). Márquez y Revelo reconocen que si bien el Estado-Nación ha tenido históricamente un rol central como espacio legítimo para normar las relaciones capital-trabajo, en el contexto de la globalización encuentra límites y desafíos estructurales para poder enfrentar los nuevos escenarios de una economía cuyas dinámicas se desarrollan en parte en un territorio supranacional.

Más allá de profundizar este ejemplo específico, lo que nos importa aquí es recalcar que los procesos de emergencia de nuevos espacios de intermediación de las relaciones capital-trabajo generan lo que denominaremos procesos de *desarraigo* de estas relaciones, hacia nuevos territorios. En este contexto, el concepto *desarraigo* puede entenderse, en una primera aproximación, como la reconfiguración de las relaciones capital-trabajo causadas por la extensión de las mismas hacia nuevos territorios donde las normas tradicionales, definidas por la acción pública en un territorio dado, ya no disponen de una jurisdicción que les permita extenderse de igual manera. Esto abre la necesidad de nuevos procesos sociales de clausura de las controversias que emergen en este proceso.

A lo largo de este estudio postularemos que este es precisamente el caso de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas. El desarraigo de éstas relaciones, que pasan del Estado-Nación como espacio histórico de mediación de las mismas, hacia un territorio digital aún sin normar, implica nuevos desafíos fundamentales para nuestras sociedades y nuestros

Estados. Sin embargo, para poder desarrollar nuestro estudio acerca de este proceso, es necesario antes que nada poder ensayar una definición de lo que entendemos por este territorio digital. Para ello retomaremos las reflexiones hechas por Greene y Joseph (2015, 224), autores provenientes de la corriente académica de la geografía crítica.

Primeramente, los autores efectúan una crítica a la percepción desarrollada comúnmente del “*ciberespacio*”, visto como un entorno artificial mediado por las tecnologías digitales y percibido como totalmente “divorciado del mundo material” (Greene y Joseph 2015, 224). Este territorio sería visto comúnmente, según los autores, como un espacio de mera representación abstracta sin ninguna influencia sobre la realidad material. A esta noción de *ciberespacio*, Greene y Joseph oponen lo que llaman los *territorios virtuales* que definen como:

Espacios que no son de pura representación o imaginación, sino “espacios de potencial aristoteliano, territorios que permiten la actualización de lo que “puede posible”. [...] En efecto, al igual que los mapas utilizados por los poderes imperiales para dividir a África en territorios de explotación, en Berlín en 1884-1885, eran espacios virtuales con efectos muy materiales, lo mismo podemos observar hoy en día desde una perspectiva del capital, cuando el mapa virtual de relaciones de Facebook reorganiza la vida social de forma a favorecer la acumulación (Greene y Joseph 2015, 224).

Para nuestro estudio retomaremos como parte fundamental de nuestra reflexión esta primera crítica a la separación estricta entre los territorios digitales y los territorios físicos. De la misma manera que ciertos autores como Paul Milgram y Fumio Kishino (1994) hablan de un “*continuum*” para caracterizar a la *realidad mixta* que se genera cuando usamos dispositivos de realidad virtual mientras interactuamos con nuestra realidad tangible; en el caso de las relaciones capital-trabajo también nos situaremos en esta idea de un *continuum* que se genera cuando estas relaciones son mediadas por un territorio digital que influye en la realidad tangible de las mismas.

Sin embargo, debemos reconocer que aunque esta reflexión tiene el mérito de deconstruir la separación común que se efectúa entre lo virtual y lo material, termina siendo insuficiente para el estudio en detalle de dicho territorio. En este sentido, movilizaremos de forma complementaria la noción de *territorialidad humana* desarrollada por Sack (1986, 33) quien entiende al territorio como el resultado de prácticas sociales destinadas a influenciar y controlar personas, fenómenos o relaciones, mediante la delimitación y afirmación de poder.

Para Sack, la *territorialidad es una expresión primaria geográfica del poder social* (Sack 1986, 13).

Para aplicar esta definición de territorio a nuestro estudio la pondremos en paralelo con la definición general que efectúa Srnicek (2018) de las plataformas digitales. Según el autor, las plataformas son *infraestructuras digitales que permiten la interacción entre dos o más grupos de personas* (Srnicek 2018, 25). En el caso de las plataformas digitales que efectúan una intermediación laboral, Srnicek las define como un *nuevo modelo de negocio, capaz de extraer y controlar inmensas cantidades de datos, a través de lo cual hemos observado la emergencia de grandes corporaciones monopólicas.* (Srnicek 2018, 5)

Vemos de esta manera que las plataformas digitales pueden ser perfectamente entendidas como un territorio virtual, hecho de infraestructuras digitales, que no sólo permiten la interacción de grupos sociales sino que también delimitan la realidad de un conjunto de las relaciones de poder que se desarrollan en este marco, pero con claras incidencias en la realidad tangible de las mismas. De esta manera desarrollaremos a lo largo de este estudio una análisis de estas plataformas en tanto que territorios digitales de mediación de las relaciones capital-trabajo.

Pasemos ahora a describir nuestra aproximación de las relaciones problema-solución.

Como ya lo hemos evocado anteriormente, si deseamos poder situar las transformaciones tecnológicas dentro del contexto situado latinoamericano, es necesario romper con las perspectivas deterministas tecnológicas de dichas transformaciones. En este sentido, es necesario poder mirar, desde una mirada crítica, la visión determinista del cambio tecnológico. Dentro de esta visión, un elemento muy importante es la de la relación problema-solución como motor del cambio tecnológico.

En efecto, como lo menciona Thomas (2008, 256), para esta perspectiva, “la tecnología evoluciona mediante un mecanismo de resolución de los problemas técnicos de las tecnologías previamente disponibles”. Encontramos aquí de nuevo la perspectiva de una tecnología autónoma que evoluciona según sus propias leyes, independientemente del contexto en el que se encuentre.

Si bien ya hemos evocado la necesidad de romper con esta perspectiva para poder situar nuestro análisis, eso no significa necesariamente que debamos deshacernos del concepto de problema-solución, como un elemento importante del cambio tecnológico. En efecto, no sólo es necesario abandonar este concepto, sino que la posibilidad de considerar a los

problemas, como construcciones sociotécnicas (Thomas y Gianella, 2006; Fressoli, Thomas y Aguiar, 2007), nos permite generar un enfoque particularmente útil al momento de situar históricamente y geográficamente las transformaciones tecnológicas. En efecto, una visión de los “problemas” como construcciones sociotécnicas, nos invita a analizar las soluciones de los mismos en tanto que articulaciones sociotécnicas que son necesariamente situadas. De esta manera las relaciones problema-solución, entendidas de esta manera, nos permitirán incorporar como parte constitutiva de las mismas a los contextos sociales políticos y económicos en los cuales se desarrolla el cambio tecnológico. Esto nos permitirá, en el contexto de nuestro trabajo, entender las características específicas de las transformaciones de las relaciones capital-trabajo mediadas por las tecnologías del big data en América Latina. En base a lo anterior ahora podemos caracterizar lo que denominaremos los criterios de funcionamiento y no funcionamiento.

Partiendo de la noción antes mencionada de problema-solución, vista como una articulación sociotécnica, surge la necesidad de recalcar otro punto fundamental desarrollado por los estudios CTS: el funcionamiento o el no funcionamiento de una tecnología, es decir su capacidad para resolver un problema dado, no está dado únicamente por sus características físicas o determinados por una única construcción social sino que se trata igualmente de una construcción sociotécnica. En este sentido, retomaremos las reflexiones de Hernán Thomas (2008, 257-258) al respecto.

En efecto, el autor, por un lado, retoma las reflexiones constructivistas sociales de Bijker, cuando este afirma que el funcionamiento de una tecnología no está dado por sus características físicas y mecánicas sino que se trata de una construcción social, tecnológica y cultural. A lo que Thomas también añade el hecho de que:

Los artefactos, sus características y condiciones físicas son tan relevantes como la subjetividad de los actores implicados. Simplemente porque no es posible asignar cualquier sentido a cualquier artefacto o sistema (Thomas 2008, 258).

De esta manera Thomas pone de realce el carácter simétrico de la construcción del funcionamiento, y por ende del no-funcionamiento, en tanto que construcciones sociotécnicas que rompen con los determinismos tanto sociales como tecnológicos. Dentro de este tejido sociotécnico, Thomas describe además a la construcción del funcionamiento o no funcionamiento como un proceso donde intervienen elementos heterogéneos de forma *auto-organizada* (Thomas 2008, 258). En efecto, para el autor, estos procesos de construcción son

continuos, es decir que aún después de llegar a ciertos grados de estabilización, seguirán habiendo momentos de adecuación y ajuste que seguirán generando nuevos procesos de construcción de funcionamiento o no funcionamiento.

Esta última consideración es particularmente pertinente dentro del estudio que buscamos realizar puesto que permite entender la adopción o no adopción de una tecnología como un proceso socio-históricamente situado. Esto nos permite romper con ciertas visiones tradicionales que han sido criticadas desde un enfoque sociotécnico, en las cual se explicaba el funcionamiento de una tecnología en países centrales por el desarrollo de los conocimientos y habilidades técnicas en éstos, mientras que se explicaba el fracaso en los países periféricos por sus particularidades políticas e ideológicas.

Esta lectura, que sólo pensaba el desarrollo tecnológico en la periferia desde categorías como la transferencia o la difusión de tecnología proveniente del centro, invisibilizó repetidamente las adecuaciones tecnológicas locales o las construcciones alternativas del significado de funcionamiento o no funcionamiento en contextos periféricos (Thomas 2008, 260-261). Justamente el enfoque sociotécnico nos permitirá efectuar lo contrario y poner el foco en estas construcciones específicas al contexto latinoamericano.

Pasemos ahora a describir lo que denominaremos una trayectoria Sociotécnica.

Entrando ahora en una reflexión acerca de la forma en que este enfoque sociotécnico se desarrollará en concreto en nuestro análisis, es importante resaltar, que al hablar de revoluciones o de transformaciones tecnológicas, nos situamos implícitamente en una perspectiva diacrónica. El fijarnos como objetivo el poder abrir la caja negra de las transformaciones tecnológicas, nos empuja a interesarnos no sólomente en un momento dado del desarrollo tecnológico y sus construcciones socio técnicas en ese momento, sino en el análisis del proceso de cambio tecnológico en sí.

En efecto, como lo recalca Hernán Thomas (2008, 244), al pensar las transformaciones tecnológicas es necesario resaltar el “carácter acumulativo” de la tecnología. En efecto, el autor recalca que para “*desarrollar y utilizar plenamente nuevas tecnologías son necesarios procesos de aprendizaje largos y complejos*” (Thomas 2008, 244). Thomas nos recuerda que de estas características acumulativas y dinámicas de la tecnología ha surgido el concepto de trayectoria, desarrollado por varios autores (Thomas 2008, 244). En su estudio, Thomas describe la diversidad de conceptualizaciones que se le ha dado a la noción de trayectoria. Sin embargo y como ya lo hemos mencionado anteriormente, en una perspectiva de

distanciamiento de las lecturas deterministas de la tecnología, en nuestro trabajo adoptaremos el enfoque sociotécnico del concepto de trayectoria.

Cómo lo describe Thomas (2008, 217) el enfoque sociotécnico no adopta posturas a priori sobre lo que es social y lo que es tecnológico, reconoce al contrario la construcción social dialéctica entre tecnología y sociedad. De esta manera, el enfoque sociotécnico se va a enfocar en la descripción de las relaciones y los procesos que se efectúan entre los actores que dan sentido a una tecnología. Thomas lo describe de la siguiente manera:

Una trayectoria sociotécnica es un proceso de co-construcción de productos, procesos productivos y organizacionales, e instituciones, relaciones usuario-producción, procesos de learning, relaciones problema-solución, procesos de construcción de “funcionamiento” o “no-funcionamiento” de una tecnología, racionalidades, políticas y estrategias de un actor (firma, institución de I+D, universidades etc.), o, asimismo de un marco tecnológico (Bijker, 1995) determinado (por ejemplo tecnología nuclear, siderurgia...) o una sociotechnical constituency (Molina 1989) (2008, 249).

Es así que, a través de la utilización de una trayectoria sociotécnica, es posible tomar un artefacto tecnológico y *reconstruir su proceso de co-construcción sociotécnica en el tiempo y el espacio* (Thomas 2008 p.250). En el contexto de nuestro trabajo esto es particularmente pertinente puesto que buscamos entender los procesos de adecuación de las tecnologías del big data en América Latina y la forma en que éstos afectan las relaciones capital-trabajo. En este sentido la trayectoria sociotécnica de las tecnologías del big data y su relación con las relaciones capital-trabajo será el corazón de nuestro estudio y será en función de este estudio que podremos llegar a las conclusiones acerca de las particularidades de estas dinámicas en América Latina

Vamos, a continuación, a caracterizar lo que denominaremos un guión tecnológico, al igual que las resignificaciones y resistencias sociotécnicas.

Partiendo del reconocimiento anteriormente mencionado de la construcción sociotécnica de las relaciones problema-solución al igual que del funcionamiento o no funcionamiento de una tecnología, surge una pregunta fundamental en nuestro estudio. ¿Cómo analizar la adecuación y resignificación que se da en contextos periféricos de tecnologías diseñadas para otros contextos socio-económicos?. Para esto conoceremos primero la importancia de la relación fundamental entre usuario y tecnología. Madeleine Akrich (1992) utiliza la imagen de *guión tecnológico* para describir la importancia de la representación de los usuarios de una tecnología al momento de su diseño. De esta manera, la autora hace particular énfasis en la

forma en que un artefacto tecnológico define el universo de posibles relaciones humanas y entre humanos y artefactos, al permitirlos o al contrario limitarlos. Akrich describe como la representación que se tiene de un usuario al momento del diseño terminan se materializando en los artefactos tecnológicos. De esta manera cada artefacto tecnológico contiene lo que ella describe como un *guión tecnológico*, es decir que atribuye y delega habilidades, intereses, acciones, responsabilidades a los usuarios y artefactos tecnológicos. Akrich afirma que de esta manera, una tecnología genera una nueva “geografía de responsabilidades” o transforma las ya existentes. (Akrich 1992, 207-208) Esta perspectiva es particularmente interesante en nuestro estudio puesto que nos otorga un concepto mediante el cual identificar las representaciones utilizadas al momento de planificar la infraestructura digital que construye a las plataformas como el nuevo territorio digital que intermedia relaciones capital-trabajo.

Cabe sin embargo recalcar que toda representación de los usuarios de una tecnología es in fine una reducción de la realidad. Frente a contextos diversos de adecuación sociotécnica de la tecnología (Garrido, Lalouf y Thomas 2011) surgen fricciones entre la representación abstracta del usuario y la realidad del mismo. En esta fricción emerge lo que Thomas (2008, 255) describe como la *resignificación* de la tecnología, vista como una “*reutilización creativa de cierta tecnología previamente disponible*”. Según Thomas esta resignificación se da a varios niveles: no sólo se trata de una modificación de las características físicas o de las “mecánicas” de una tecnología sino que se trata de dar un nuevo sentido al funcionamiento o no funcionamiento del mismo. Es así que este proceso de resignificación implica una rearticulación de los conocimientos y de los sistemas sociotécnicos relacionados a una tecnología. El conocimiento que se requiere para dichos procesos, es de la misma índole “*en sus condiciones y características a la actividad de diseño básico*” (Thomas 2008, 255).

Este concepto va a ser de fundamental importancia para nuestro estudio puesto que frente a la reconfiguración de las relaciones capital-trabajo bajo la intermediación de las tecnologías digitales del big data, surgen dinámicas de resignificación tecnológica por parte de usuarios de estas tecnologías y en particular por parte de las trabajadoras y los trabajadores cuyo trabajo es mediado por plataformas. Nos concentramos, en nuestro trabajo, en particular en las resignificaciones efectuadas por éstos últimos al ser estas resignificaciones, procesos directamente direccionados a disputar las relaciones de poder entre el capital y el trabajo. En ese sentido retomaremos las consideraciones efectuadas por Garrido, Becerra y Thomas en su estudio titulado “Tecnología, ideología y hegemonía. Repensando los procesos de resistencia socio-técnica” (2018). En efecto para los autores, en ciertos casos los procesos de

resignificación pueden constituir lo que ellos llaman dinámicas de resistencia sociotécnica, vistas como una resistencia que se constituye “*en una relación de alteridad, donde lo propio de la resistencia no se construye especularmente por la negación de lo hegemónico*”. (Garrido, Becerra y Thomas 2018, 203) Según los autores, podemos observar que en éstos casos una misma “tecnología de resistencia”, es decir una tecnología cuya resignificación contiene un acto consciente de resistencia frente a un guión cronológico, puede actuar tanto según una perspectiva hegemónica como de resistencia. Los conceptos de resistencia y de resignificación serán particularmente centrales en nuestro estudio, puesto que es a partir de ellos que podremos describir las estrategias de defensa de derechos laborales y de disputa de las relaciones capital-trabajo en un contexto de mediación tecnológica de las plataformas digitales.

2.2. Metodología

En términos metodológicos, nuestro trabajo se efectuará en dos momentos. Efectuaremos inicialmente una rápida caracterización de los actores que construyen el “funcionamiento” y “no funcionamiento” de las tecnologías de plataformas y las modalidades de trabajo resultantes. En un segundo momento efectuaremos un análisis de la trayectoria sociotécnica de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas. Enfocaremos el estudio de esta trayectoria en un actor emblemático de la emergencia del modelo de negocio y mediación laboral de plataformas: la empresa Uber, inicialmente conocida como UberCab.

Estudiaremos esta trayectoria en tres fases, una primera fase estudiará cómo las diversas formulaciones problema-solución desde diversos actores dieron nacimiento a lo que conocemos hoy como el modelo de negocio de plataformas principalmente en Estados Unidos y algunos países del Norte Global. Una segunda fase estudiará la expansión y masificación de este modelo no sólo a otros países sino también en términos de cantidad de usuarios. Esta segunda fase estudiará la forma en las diferentes formulaciones problema-solución desde los actores implicados en la co-construcción del trabajo mediado por plataformas, ha construido tanto nuevos enfoques tecnológicos, como los debates en torno a las normativas y leyes relativas a este tipo de trabajo. Finalmente en una tercera fase estudiaremos la llegada de esta modalidad de trabajo al Ecuador. En esta fase ampliaremos nuestro estudio más allá de la empresa Uber, debido a las condiciones de trabajo en varias plataformas de muchos de sus trabajadores y por la llegada al Ecuador casi simultánea de muchas de estas empresas. En esta

fase final de la trayectoria sociotécnica nos enfocaremos en estudiar la formulación problema solución de diversos actores que co-construyen el funcionamiento y no-funcionamiento de estas plataformas. Centraremos nuestra atención en particular en las condiciones particulares en las cuales se desarrollo este trabajo en el Ecuador, sus consecuencias sobres los procesos organizativos de trabajadores y trabajadoras en defensa de sus derechos laborales. Este estudio nos llevará igualmente a evocar los diferentes procesos de resignificación y de resistencias sociotécnicas que se llevan a cabo desde estos sectores.

En el primer momento de este trabajo, relativo a la caracterización de actores, nuestra metodología será esencialmente bibliográfica. Haremos un mapeo de los diferentes actores que disputan el sentido de las plataformas digitales de entrega. Hemos dividido estos actores en tres grandes ecosistemas que detallaremos posteriormente en nuestro estudio: empresas dueñas de las plataformas (accionistas, gerentes, desarrolladores), usuarios de plataformas (trabajadores, comercios asociados y compradores), actores institucionales (legisladores, instituciones rectoras de la política pública). Describiremos para cada actor sus intereses dentro de las tensiones capital-trabajo, sus posturas relativas a las controversias emergentes frente a estas tensiones y el tipo de interacción que tienen con la tecnología.

En un segundo momento, como lo hemos mencionado anteriormente, efectuaremos el análisis de la trayectoria sociotécnica desde la emergencia de estas plataformas en el Norte Global hasta su llegada al Ecuador. Estudiaremos en particular como las diferentes formulaciones problema-solución en torno a estas tecnologías desde diversos actores ha afectado las relaciones capital-trabajo tal y como las definimos en nuestra introducción en función de cuatro variables: remuneración directa, remuneración indirecta, remuneración diferida y mecanismos de redistribución de la riqueza. Haremos un especial énfasis en cómo el proceso de desarraigo desde el territorio tradicional del Estado Nación hacia un territorio digital genera no sólo efectos en dichas variables sino también en las herramientas legislativas y jurídicas que tratan de adaptarse a las nuevas relaciones capital-trabajo emergentes. De igual manera en este análisis de la trayectoria sociotécnica buscaremos poner de realce las como las diferencias estructurales de las estructuras económicas y laborales en el Ecuador frente a países del centro capitalista generan dinámicas específicas a dicho territorio. En este segundo momento de nuestro trabajo la efectuaremos en torno a análisis macroeconómicos tanto cuantitativos como cualitativos, basados en una investigación bibliográfica. En lo relativo al estudio del contexto ecuatoriano, acudiremos al análisis de entrevistas directas efectuadas con trabajadoras y trabajadores de plataformas para poder caracterizar la forma en que se

estructuran los procesos de resignificación y resistencias sociotécnicas frente a las nuevas relaciones capital-trabajo mediadas por las plataformas digitales.

Para esto efectuamos una serie de 7 entrevistas semi-estructuradas, enfocadas en entender tanto las trayectorias de vida como los usos específicos de la tecnología de trabajadoras y trabajadores de plataformas. Del análisis de sus formulaciones problema-solución y de las diferentes dinámicas de resistencia y resignificación sociotécnica mencionadas, podremos caracterizar las estrategias de defensa de derechos laborales y de movilización social utilizadas tanto por actores sindicales tradicionales tanto como por trabajadores que forman parte de nuevos procesos organizativos.

Debemos recalcar que, a forma de hilo conductor de todo este estudio, nos plantearemos poder analizar la pertinencia de desarrollar el concepto de *periferia digital* como un marco conceptual aplicado a los nuevos territorios digitales que emergen como mediadores de las relaciones capital-trabajo. Es así que en nuestra conclusión podremos evaluar la capacidad de este concepto para describir y caracterizar las especificidades de las transformaciones de dichas relaciones en contextos de la periferia capitalista.

2.3. Mapeo de actores y estrategias de movilización

Como lo mencionamos anteriormente, para poder efectuar la trayectoria sociotécnica de las tecnologías de plataformas y sus modalidades de trabajo asociadas, al igual que su impacto sobre las relaciones capital-trabajo, necesitamos primeramente poder efectuar un mapeo de los actores que disputan la construcción del sentido de funcionamiento o no-funcionamiento de las tecnologías digitales utilizadas. En este sentido, identificamos tres ecosistemas principales que consolidan a estos actores sociales: ecosistema de empresas de las plataformas (accionistas, gerentes, diseñadores, desarrolladores), usuarios de plataformas (trabajadores, comercios asociados y compradores), actores institucionales (legisladores, instituciones rectoras de la política pública). Una vez descritos sus intereses y sus posturas relativas a las controversias emergentes frente a las tensiones capital-trabajo mediadas por plataformas y el tipo de interacción que tienen con esta tecnología, iniciaremos el análisis de la trayectoria sociotécnica de estas transformaciones. Cabe recalcar que en este análisis daremos igual importancia a los factores sociales como a los tecnológicos, dando cuenta de la evolución propia de las tecnologías, sus funcionalidades, diseños y mecanismos.

Empecemos por caracterizar a las empresas de las plataformas.

Para poder describir los intereses presentes en el ecosistema de las empresas de plataformas, es primeramente necesario poder hacer una distinción fundamental entre diferentes dinámicas inherentes al capital que influyen de diferente manera en las mismas. En efecto, es necesario diferenciar las dinámicas relativas al capital productivo y las dinámicas relativas al capital especulativo. Para esto retomaremos las categorías utilizadas por Carlota Pérez (2004). La autora define al “capital productivo” como el capital que se invierte en la economía real, produciendo bienes o servicios (Carlota Pérez 2004, 106). La racionalidad del capital productivo está centrada en reinvertir la ganancia producida por la venta de estos productos y servicios en dinámicas de innovación y de expansión que permitan ganar mercados frente a sus competidores. En este sentido el capital productivo está conformado por dinero, pero también por medios de producción, por materias primas y fuerza de trabajo.

Por otro lado, Pérez define al “capital financiero” como un capital que, al contrario, está conformado exclusivamente por dinero o lo que la autora llama activos líquidos o cuasilíquidos (Carlota Pérez 2004, 105).

En este sentido, la racionalidad principal de este tipo de capital es la de “hacer dinero con dinero”, esto toma forma de inversiones en productos financieros tales, cómo acciones,

créditos, bonos, obligaciones de deuda o derivados financieros. El capital financiero toma forma de estos productos y busca generar un rendimiento bajo forma de dinámicas de compra y venta de los mismos, o en forma de dividendos de acciones, obligaciones de pago o intereses percibidos.

Es así que encontramos, en el ecosistema de las empresas, a actores cuyos intereses y posturas interactúan de diversas formas con estas dinámicas del capital. Como lo describe Srnicek (2017) en su estudio sobre el capitalismo de plataformas: aunque el carácter especulativo del origen de la economía de plataformas sea innegable, nos encontramos frente a preguntas fundamentales como la de saber si las nuevas infraestructuras tecnológicas serán la fuente de un nuevo aire a las dinámicas de “crecimiento moribundo” (Srnicek 2017, 53) del capitalismo, al igual que lo fueron infraestructuras como las redes ferroviarias ligadas a la revolución industrial de la máquina de vapor. Una vez identificada esta tensión podemos caracterizar de mejor manera al ecosistema de las empresas tecnológicas de plataformas.

Una primera dinámica descrita Srnicek es la de la búsqueda por conquistar posiciones monopólicas dentro de los nuevos ecosistemas de negocios emergentes (Srnicek 2017, 54). En efecto, al encontrarse estructuralmente ligadas a dinámicas de redes, las plataformas tecnológicas buscan consolidar dichas posturas a través de la atracción de cada vez más usuarios: mientras más interacción generen serán más capaces de consolidar su ventaja competitiva. Srnicek cita como ejemplo de esta dinámica el hecho de que en el 2016, tres empresas, Facebook, Google y Alibaba se encargaban de la mitad de la publicidad digital mundial. (Srnicek 2017, 54) En este sentido podemos afirmar que una de las primeras características es esta disputa monopólica, que encontraremos en varios momentos de nuestro estudio.

Igualmente, Srnicek describe cómo las empresas de plataformas, en esta búsqueda de conectar con la demanda de usuarios, tienen la necesidad de desarrollar las herramientas tecnológicas más aptas para poder hacerlo. Esta característica entra en una lógica de capital productivo dirigido hacia la innovación y la creación de diferenciación competitiva en términos de servicios.

En el marco de las tecnologías el big data, el autor describe una tendencia fundamental del comportamiento de las empresas de plataformas, basado en el precepto de que mientras mayor cantidad de datos puedan recolectar mejor será el entrenamiento de los algoritmos de inteligencia artificial y machine learning, capaces de detectar patrones de comportamiento de usuarios y poder predecirlos. Es así que a diferencia de manufacturas tradicionales, los

cálculos de costo beneficio de un servicio no son los únicos factores en esta disputa monopólica: emerge igualmente la capacidad para recolectar y analizar datos capaces de predecir conductas de consumo al igual que efectuar ingeniería de comportamiento que genere nuevos flujos de usuarios. En este sentido además del factor fundamental de la demanda, surge el factor de la recolección de datos como un aspecto esencial para consolidar las posturas competitivas de las plataformas digitales.

De forma complementaria, otro aspecto fundamental que debemos puntualizar en este sentido es el hecho que dentro de estas dinámicas de monopolización entran en juego también dinámicas de capital financiero, de orden especulativo. En efecto, la promesa de poder ganar posiciones monopólicas y por ende ejercer un rol no sólo económico sino también social y cultural estructural en nuestras sociedades, genera movimientos especulativos de gran escala hacia estas plataformas, que no sólo se basan en condiciones de la economía real.

En efecto, tomando el ejemplo de la plataforma Uber, podemos ver que esta empresa fue por primera vez rentable, desde un punto de vista operacional, en noviembre del 2021.²² Esta medición se la efectúa a través del indicador EBITDA (acrónimo en inglés para Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization), que mide las ganancias de una empresa antes de sustraer intereses de deuda, impuestos, depreciaciones y amortización de inversiones realizadas. Este indicador mide si la posibilidad de que un modelo de negocio sea rentable, por fuera de la estructura de su financiación de capital. En el caso de Uber, este margen positivo de rentabilidad fue en noviembre del 2021 de 8 millones de dólares, lo que contrasta con el hecho de que para la misma época su cotización en la bolsa de valores era de cerca de 84 billones de dólares.²³ Esto significaba un valor bursátil mil veces superior a la capacidad de ganancia que este modelo de negocio generaba en ese momento.

En este sentido, podemos afirmar que bajo las lógicas tanto productivas, cómo especulativas, el interés fundamental de las empresas de plataformas es el de buscar posturas monopólicas dentro de sus verticales de negocio. Muchas de estas empresas están dispuestas a operar a pérdida durante años con tal de lograr esta postura hegemónica (Srnicek 2017 p.55) y logran financiar dichas operaciones gracias al valor financiero que logran recaudar bajo esta promesa. Es así que gran parte del desarrollo de estas empresas, aunque esté anclado en

²² Uber sigue perdiendo plata, pero logró ser rentable por primera vez. Ipropup. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.ipropup.com/economia-digital/27221-uber-logro-ser-rentable-por-primera-vez-a-pesar-de-las-perdidas>

²³ Market capitalization of Uber. Companies Market Cap. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://companiesmarketcap.com/uber/marketcap/>

procesos reales de expansión de infraestructura de conectividad e innovación tecnológica, depende de su capacidad a atraer capital financiero bajo promesas ancladas en un tecno optimismo determinista. Esta estructura es una estructura fuertemente volátil y dependiente de dinámicas especulativas, cuya estabilización crece a medida que la postura monopólica de una empresa se fortalece.

Como lo describe Srnicek en su trabajo, estas plataformas desarrollan una estrategia "rizhomática" en la cual tratan de posicionarse en lugares estratégicos de las redes que intermedian nuestras relaciones sociales. (Srnicek 2017 p.57) En este contexto, el impacto de cada regulación del mercado que pueda tender a poner entre dicho estas posturas estratégicas, y equilibrar las tendencias monopólicas, es una amenaza estructural para dicho modo de acumulación de capital. Un ejemplo de esto fueron los 9 billones de dólares en pérdidas que tuvieron las principales plataformas de entrega en Europa luego de que la Comisión Europea haga pública su voluntad de normar sus actividades operativas en territorio europeo, principalmente en torno a su relación con sus trabajadores.²⁴ Este factor es fundamental puesto que al regularizar las relaciones laborales, las plataformas pierden un modelo de acumulación que socializa todos los riesgos laborales (accidentes, enfermedades relacionadas al trabajo, gastos de cese de funciones...) en los trabajadores y simplemente recolectan los beneficios de extender al máximo el universo de trabajadores disponibles para sus servicios. En este sentido, tanto gerentes de estas empresas (bajo la lógica del capital productivo) como accionistas de las mismas (bajo la lógica del capital financiero especulativo), se han posicionado en oposición a cualquier intento de limitar los factores de ajuste que les permitirían consolidar en dichas posiciones estratégicas.

Como veremos posteriormente, una hipótesis que vemos emerger claramente es el hecho de que este factor es uno de los principales factores de ajuste que permite a estas empresas posicionarse en posturas competitivas frente a sus rivales.

Debemos recalcar finalmente que vemos emerger igualmente una narrativa determinista tecnológica de estas empresas bajo una concepción tecno-utopista (Segal 1986) que pretende poder resolver problemas sociales gracias a tecnologías que no sólo no están "contaminadas" por dinámicas sociales sino que además son capaces de abarcar la complejidad de dichas

²⁴ Los grandes del 'delivery' pierden 9.000 millones en Bolsa ante la norma europea de los riders. Cinco Días. Acceso el 15 de mayo de 2022.
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/12/06/companias/1638816473_978594.html

tareas.²⁵ Este discurso será fundamental al posicionarse en contra de que los procesos tecnológicos puedan ser normados o intervenidos por fuerzas sociales.

Pasemos ahora a la caracterización de trabajadores y trabajadoras de la industria tecnológica.

Finalmente, en lo relativo al mapeo del ecosistema de las empresas de plataformas digitales, es importante igualmente poder incluir en el análisis a los desarrolladores de estas compañías. Ellos efectúan las tareas de desarrollo de las tecnologías del big data que sirven de infraestructura para las plataformas. Si bien trabajan en la industria tecnológica. Cabe recalcar que al ser trabajadores que disponen de una relación formal de dependencia con de las empresas de tecnología no tienen un interés directo en la resolución de de las controversias ligadas a los derechos laborales de trabajadoras y trabajadores de plataformas. Sin embargo existen posicionamientos crecientes relativos al impacto social de la tecnología que producen. Para entender cómo se articulan estas preocupaciones podemos retomar lo investigado por Miller y Coldicutt (2019, 9) a través de sus encuestas a trabajadores y trabajadoras de la tecnología. En este estudio demuestran que en un país como Inglaterra, los trabajadores de tecnología están fuertemente influenciados por un discurso determinista tecnológico caracterizado por un fuerte tecno-utopismo. En efecto, entre los trabajadores encuestados, no sólo el 90% percibían que las tecnologías digitales habían tenido un impacto benéfico para sus vidas, sino que además, el 81% de éstos creían que había beneficiado a la sociedad.

A pesar de esto, poco más de tres cuartos de ellos consideraban que necesitan más recursos y herramientas para poder evaluar el impacto social de las tecnologías que desarrollan. (Miller y Coldicutt 2019, 9).

Esto nos muestra una fuerza laboral dentro de la industria tecnológica, fuertemente influenciada por los discursos tecno-utopistas, pero con creciente interés por entender el impacto social que están generando. A esto se añade el alto porcentaje de rotación que existe en estas empresas, 18,3%.²⁶ En efecto, según Miller y Coldicutt, del 28% de las y los

²⁵ Un ejemplo claro de esto es el twitter del empresario Elon Musk del 6 de marzo del 2022, donde recalca que “derrotar al tráfico es el desafío más grande que tenemos” y que “ningún humano, por más poderoso que sea puede derrotarlo”. esto es un ejemplo perfecto de un nuevo paradigma en el cual las nuevas economías, percibidas como redes de influencia, escaparían al poder “humano” y solamente herramientas tecnológicas podrían resolver su complejidad (Musk creó para este objetivo una empresa tecnológica llamada The Boring company, que no sólo propone resolver este problema complejo a través de las tecnologías del big data, sino que también permitiría a los “humanos” ocuparse de problemas menos “aburridos”, razón del nombre de la empresa) acceso el 15 de mayo de 2022. <https://twitter.com/elonmusk/status/1500472879724392448>

²⁶ De Plazaola Albert. Tech Trends: Office Needs Evolving for Tech Firms. Acceso de 15 de mayo de 2022. <https://www.facilitiesnet.com/commercialofficefacilities/article/Tech-Trends-Office-Needs-Evolving-for-Tech-Firms--19319>

trabajadores de la industria tecnológica que han experimentado decisiones que pueden ser potencialmente negativas para la sociedad, el 18% dejaron sus empresas. Miller y Coldicutt concluyen que el 5% de las y los trabajadores de tecnología han dejado sus empresas por estas razones. Esto puede convertirse definitivamente en un punto de relación con las controversias relativas al impacto generado por las plataformas digitales sobre los derechos laborales de quienes las utilizan para trabajar.

Finalmente debemos recalcar que tanto dentro del estudio bibliográfico efectuado como dentro de las entrevistas desarrolladas en el contexto de este estudio, el desarrollo tecnológico per se por parte de los trabajadores de la industria tecnológica aparece como quasi inocuo a los debates formulados. En efecto, aparecen como estando al servicio de las empresas que los emplean por un lado, y delimitados por las regulaciones y leyes que regulan sus actividades. En este sentido no hemos focalizado gran parte de la restitución de nuestra investigación al rol de estos actores. Sin embargo es necesario mencionar que existe un interés en el estudio más detallado de su rol dentro de la construcción del territorio digital que intermedia las relaciones capital-trabajo bajo la modalidad de plataformas. Temas como los de los sesgos algorítmicos o ingeniería del comportamiento a partir de micro-actores como los desarrolladores parece ser un campo de investigación pendiente, sobre todo desde perspectivas del Sur Global.

Vamos a caracterizar ahora a los usuarios de las plataformas.

Dentro del ecosistema relativo a las y los usuarios de plataformas, encontramos un ecosistema conformado por tres grandes grupos de actores: los trabajadores y las trabajadoras de entrega, los compradores de productos y servicios y los comercios que ofertan productos a través de éstas herramientas digitales. Según las entrevistas realizadas para nuestro estudio,²⁷ las dinámicas que constituyen esta intermediación se estructuran a través de costos porcentuales de las ventas para comercios usuarios de estas plataformas y retribuciones por servicio para las y los trabajadores de las plataformas. En lo referentes a compradores y compradoras de productos y servicios, las plataformas, como lo mencionamos anteriormente, se encuentran en una dinámica de atracción permanente de la mayor cantidad de usuarios y usuarias. En este la interacción de las plataformas con este usuario se centran en la búsqueda de un servicio cada vez “más rápido, más barato y más eficiente”.²⁸

²⁷ Entrevista a Daniel Vizuete en marzo 2022, entrevista Carolina Hevia en febrero de 2022

²⁸ Entrevista a Daniel Vizuete en marzo 2022

Frente a esta dinámica vamos a encontrar intereses diversos, partiendo de trabajadores de entrega cuyo interés es la mejora de sus condiciones laborales, tanto en términos de mejora de su remuneración como de calidad de las condiciones laborales en las que se desenvuelven. Los comercios asociados y prestatarios de servicio, por su lado, se encuentran en una postura en la cual el acceso a las plataformas digitales significa una migración necesaria hacia nuevos modelos de negocio en los cuáles se encuentran entre dinámicas de búsqueda de nuevos clientes pero también de no perder clientes frente a sus competidores en caso de no efectuar dicha transición.²⁹

Todo este ecosistema de usuarios de plataforma interactúa a través de un territorio digital que intermedia sus relaciones, sin que exista acceso hacia el funcionamiento de los algoritmos que dan sus características a esta infraestructura digital. La tecnología utilizada no permite transparentar para todos los actores involucrados la repartición de beneficios lo que genera disputas por entender el funcionamiento de esta intermediación.³⁰

Pasemos ahora a una caracterización de los actores institucionales.

Los actores institucionales encargados de regular las actividades de servicios de transporte y reparto son fundamentales dentro del análisis de lo que hemos llamado el desarraigo de las relaciones capital-trabajo desde los territorios tradicionales del Estado nación donde han sido históricamente reguladas hacia nuevos territorios digitales aún sin normar. En este sentido podemos retomar el análisis efectuado por Lavinia Meliti en su estudio acerca de caso acerca de Uber en Europa y América Latina (Meliti 2020). La autora recalca la heterogeneidad de la regulación referente a las actividades económicas mediadas por plataformas. En efecto, en un primer lugar es necesario recalcar que ciertas de estas actividades, en el ámbito de la movilidad urbana y las prestaciones de servicio, ya están normadas en el marco tradicional del derecho laboral y las regulaciones económicas. Este es el caso por ejemplo de las tarifas de transporte, la emisión de licencias profesionales para actividades de transporte o reparto, normativas acerca de obligaciones de servicio tales como proporcionar un servicio solicitado sin posibilidad de rechazarlo, o ofrecer servicios para residentes de zonas marginales. (Meliti 2020, 635-636) Es interesante en este sentido recalcar que esta heterogeneidad no se da sólo entre normativas estatales, sino que también al interior de Estados que reconocen

²⁹ Darío Bucheli, trabajador de Uber. Entrevista en marzo de 2022.

³⁰ Mamaril David. As rideshare prices skyrocket, Uber and Lyft take a bigger piece of riders' payments. Mission Local. acceso el 15 de mayo de 2022. <https://missionlocal.org/2021/07/as-rideshare-prices-skyrocket-uber-and-lyft-take-a-bigger-bite-of-the-pie/>

legislaciones infra-nacionales, tales como estados federales, siendo un ejemplo emblemático el de los EEUU.

Por otro lado, Meliti reconoce también, retomando los trabajos de Luca Belviso (2018) el hecho de que “*las tecnologías se mueven muy rápido para el confort regulatorio.*” (Meliti 2020, 638). Este fenómeno es lo que Belviso ha normado la *obsolescencia regulatoria* (Belviso 2018, 144) frente a las evoluciones económicas y tecnológicas. Esta dinámica será fundamental para entender a los actores institucionales, tanto en el marco legislativo como regulatorio. Si bien estos actores no poseen tradicionalmente las capacidades técnicas para interpretar un código o una arquitectura tecnológica digital son los llamados a regular su alcance, intermediación y desarrollo. En este sentido las lógicas que estructuran su accionar son lógicas de orden político ideológico acerca de las relaciones capital-trabajo, al igual que los intereses político electorales que estructuran su legitimidad dentro de nuestras democracias modernas.

Luego de estas caracterizaciones, parece fundamental describir, a continuación, cual será nuestra estrategias de movilización relativa a estos actores.

En términos de las estrategias de movilización que deseamos desarrollar a lo largo de este trabajo, este trabajo está principalmente articulado como un análisis de las estrategias de defensa de los derechos de las y los trabajadores de plataformas desde sectores sindicales tradicionales como de nuevos procesos organizativos. Es así que haremos hincapié en sus desafíos y oportunidades de convergencia. Desde este punto de partida se hace una lectura de los diferentes puntos de influencia que pueden activarse en toda la red sociotécnica ligada al trabajo de plataformas antes descrita, en un momento crucial de debate público al respecto. En efecto se encuentran actualmente en proceso de debate legislativo varias propuestas de regulación del trabajo mediado por plataformas digitales.

En lo que se refiere al ecosistema de empresas de plataformas la estrategia estará orientada hacia conectar los debates actuales acerca de tecnología responsable dentro de la industria tecnológica con las posibilidades que este enfoque abre para la generación de procesos tecnológicos que permitan abrir nuevas dinámicas económicas sin que esto signifique un retroceso en términos de derechos laborales.

En lo relativo a la organización sindical, la estrategia está pensada desde una perspectiva de investigación-acción participativa en la cual se efectúen una serie de entrevistas y encuestas que puedan ser absorbidas para el proceso organizativo sindical y de nuevo tipo.

Complementariamente, el concepto de periferia digital y la identificación de las resignificaciones tecnológicas y resistencias sociotécnicas, busca fomentar el fortalecimiento de narrativas de convergencia entre diferentes organizaciones no sólo a nivel de diferentes territorios sino también entre organizaciones que enfrenten procesos similares de gestión algorítmica de su trabajo en otras áreas que no sean necesariamente los servicios de entrega. El hecho de que el Ecuador no tenga una jurisdicción normativa sobre plataformas digitales multinacionales que no están basadas en nuestro territorio invita igualmente a reflexionar sobre el tipo de convergencias necesarias entre organizaciones de trabajadores en Ecuador y organizaciones sindicales que se encuentran en territorios donde estas plataformas están implantadas.

Finalmente, en lo relativo al debate público y legislativo, se busca fortalecer el proceso de cabildeo político hacia diferentes actores (políticos, y de la sociedad civil) a través de una contribución a la narrativa crítica del desarraigo de las relaciones-capital trabajo, que deslegitima el accionar de estos actores, situada en el Estado-Nación, y por ende puede movilizar sus esfuerzos hacia una reterritorialización de las mismas.

Capítulo 3. Trayectoria Sociotécnica

Para poder entender la forma en que se han constituido las relaciones capital trabajo mediadas por plataformas en el Ecuador, efectuaremos un estudio de la trayectoria sociotécnica del trabajo de plataformas, siguiendo el caso de Uber, en tanto que una de las empresas pioneras en esta modalidad. El estudio de Uber nos servirá como referencia en el Norte Global por haber sido el objeto de las primeras controversias regulatorias en torno a las modalidades de trabajo mediadas por plataformas. Es así que comenzaremos con el estudio de la trayectoria de Uber a nivel global, en dos fases. Describiremos primeramente el surgimiento de Uber en San Francisco, el contexto que permitió su emergencia y el proceso de construcción de la obsolescencia regulatoria y desarraigo que conllevó a la creación de nuevas regulaciones específicas para las plataformas digitales. En un segundo momento del estudio de su trayectoria global, analizaremos la fase de masificación de estas tecnologías en el Norte global y el surgimiento de los debates en torno a los derechos laborales. Podremos abordar de esta manera las tensiones de las relaciones capital trabajo mediadas por las plataformas en el contexto del norte global. Finalmente en un tercer momento del estudio de la trayectoria sociotécnica de Uber estudiaremos su llegada al Ecuador, el efecto de la pandemia del COVID-19 sobre el trabajo de reparto mediado por plataformas y los debates en torno a la propuesta de ley de regulación del trabajo mediado por plataformas. En este tercer momento, frente a la forma en que se estructura el trabajo mediado por plataformas en el Ecuador, extenderemos el análisis a otras plataformas más allá de Uber. En efecto, la llegada tardía al Ecuador de estas plataformas, no ubicó a Uber en un lugar de empresa pionera que concentre los debates sociales en torno a ella, sino que generó una dinámica de entrada colectiva.

A lo largo de toda esta trayectoria sociotécnica estudiaremos la formulación problema solución de los actores principales relacionados a esta modalidad de trabajo, para poder dilucidar las tensiones y las fuerzas sociales que han generado el proceso de co-construcción de la mediación tecnológica de las relaciones capital trabajo. Siempre que sea pertinente traduciremos esta formulación en el marco de la definición efectuada en la introducción de este trabajo en torno a las relaciones capital trabajo, como la disputa por la definición de las remuneraciones directas, indirectas y diferidas de las y los trabajadores de plataformas, al igual que el régimen tributario que permita la redistribución generada por las mismas.

3.1. Primera fase de la la trayectoria sociotécnica global: la startup, la obsolescencia regulatoria y desarraigo de las relaciones capital-trabajo

Empecemos abordando el nacimiento de la startup UberCab, en donde la tecnología aparece como un recurso para una empresa de transporte.

La historia de Uber comienza en diciembre del 2008, según la narrativa contada por la empresa. Travis Kalanick and Garrett Camp, sus fundadores, venían del ecosistema de empresas que pretenden generar grandes transformaciones socioeconómicas a base de innovaciones disruptivas, las conocidas comúnmente como *startups*.³¹ Bajo la promesa de las transformaciones socioeconómicas que podrían traer consigo las nuevas tecnologías digitales, este tipo de empresas tuvo un auge particular en medio de la burbuja de las dot-com, dinámica que continúa expandiéndose el día de hoy bajo el paraguas de actores económicos como el Foro Económico Mundial y su propuesta de “Cuarta Revolución Industrial”.

La historia narrada por Uber afirma que los dos fundadores se encontraban en París en la conferencia anual LeWeb, una conferencia altamente influyente que reúne a empresarios de startups y empresas tecnológicas.³² En este contexto y al evidenciar las dificultades para encontrar medios de transporte en ciudades grandes, bajo ciertas circunstancias (noche de invierno con nieve en París), surge la idea de crear una aplicación que pueda ofrecer un servicio de transporte de forma rápida y simple.³³

De esta manera, UberCab nace en el 2009, como un proyecto secundario de Garrett Camp, y bajo el formato de start up, con un “director de incubación”. En enero del 2010 se hace una prueba con tres taxis en Nueva York y finalmente se lanza oficialmente UberCab en San Francisco, en mayo de ese año. La plataforma surge con una versión inicialmente enfocada a servicios dirigidos hacia un nicho de personas con mayor poder adquisitivo, bajo la perspectiva de un servicio de rentas de limusinas,³⁴ su costo en un inicio es 1,5 veces mayor al de los servicios de transporte equivalentes.³⁵

³¹ Rebecca Baldrige y Benjamin Curry. What Is A Startup? Forbes. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.forbes.com/advisor/investing/what-is-a-startup/#544a2a9a4c63>

³² Blystone Dan. The Story of Uber. Investopedia. acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/111015/story-uber.asp#citation-1>

³³ La historia de Uber. Sitio Web oficial de Uber. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.uber.com/es-EC/newsroom/history/>

³⁴ McCarthy Caroline. Can an SF start-up help hail a cab in NY?. CNET. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.cnet.com/culture/can-an-sf-start-up-help-hail-a-cab-in-ny/>

³⁵ Hartmans Avery y Leskin Paige The history of how Uber went from the most feared startup in the world to its massive IPO. Business Insider. Acceso el 15 de mayo de 2022.. <https://www.businessinsider.com/ubers-history#june-2010-ubercab-launches-in-san-francisco-at-the-time-it-cost-about-15-times-as-much-as-a-cab-but->

Es importante hacer hincapié sobre este aspecto. La empresa empezó pensando su modelo de negocio como una empresa de servicios de transporte que mejoraba la eficacia del servicio gracias a tecnologías digitales. Esto difiere del modelo de negocio definido actualmente como mediador de usuarios y transportistas independientes. En efecto, si miramos a la página web de Ubercab en la descripción de la empresa, de marzo de 2010, encontramos lo siguiente:

Hoy en día, UberCab está trabajando para proveer un servicio de transporte de alta calidad, bajo demanda y fácil de reservar a través de su Iphone o por SMS. Nuestra plataforma despachadora optimizada a través de tecnología GPS provee un servicio de automóviles de élite, eficiente y simple utilizando autos sedan de alta gama con conductores de buena reputación en lugar de taxis tradicionales. Estamos lanzando nuestra versión beta limitada en San Francisco y estaremos expandiéndonos a otras ciudades a mediados del 2010.³⁶

Es así que el primer planteamiento problema-solución de esta plataforma conlleva la propuesta de ver a la tecnología como una herramienta que permita a una empresa de transporte mejorar la eficacia de su servicio. En un inicio la tecnología es presentada no sólo como un factor diferenciador en términos de eficacia sino también como un recurso de lujo dirigido a clientes con alto poder adquisitivo. Cabe recalcar que en ese sentido UberCab se estrena en el sistema operativo de los teléfonos Iphone, conocidos por tener el mismo público objetivo.

Pasemos ahora al análisis del desarrollo de UberCab en el contexto de la crisis de transporte en San Francisco.

Es importante recalcar el contexto en que UberCab aparece en San Francisco, en medio de una crisis estructural del servicio de transporte de la ciudad. La regulación del sistema de taxis en San Francisco se efectuaba a través de la emisión de permisos de operación para taxis, llamados medallones. Este sistema era utilizado como una forma de regular la cantidad de taxis en la ciudad. Desde el punto de vista de la ciudad funcionaba en tanto que permitía generar una planificación del transporte privado. Sin embargo este sistema no funcionaba para el problema de acceso al trabajo de los taxistas cuya demanda era muy superior a la oferta de medallones. En efecto, para 2010, estos trabajadores tenían que esperar hasta una década hasta que se libere un puesto disponible y puedan comprar su permiso de operación de taxi.³⁷ Surge aquí una primera tensión en términos de problema-solución relativa al transporte en San

[ordering-a-car-was-as-simple-as-sending-a-text-or-pressing-a-button-it-quickly-became-a-hit-among-bay-area-techies-5](http://www.uber.com/blog/20100328222404/http://blog.ubercab.com/)

³⁶ Sitio Oficial de UberCab. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://web.archive.org/web/20100328222404/http://blog.ubercab.com/>

³⁷ Scaled-down plan for taxi medallions launches. San Francisco Examiner. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.sfoxaminer.com/news/scaled-down-plan-for-taxi-medallions-launches/>

Francisco. Desde el punto de vista de usuarios existía igualmente una tensión por la escasez de este servicio de transporte.

Es en este contexto, la recesión económica resultante de la crisis del 2008, va a tener un efecto detonante. En efecto, la ciudad de San Francisco buscaba nuevos ingresos para reducir su déficit fiscal y en junio del 2010, el alcalde de San Francisco, Gavin Newsom, decidió reformar el sistema de regulación de medallones. Es así que la Agencia Municipal de Tránsito decidió aumentar el precio de dichos medallones de cerca de 1600 dólares a 250.000 dólares, alegando que tenía decenas de taxistas interesados y que eso recaudaría cerca de 64 millones de dólares.³⁸ Esta decisión convirtió a los medallones en un bien escaso, accesible sólo a personas con recursos económicos que no necesariamente las que buscan un trabajo de conductor de taxi. De esta manera amplifica una dinámica de mercado secundario que ya existía anteriormente donde los medallones eran comprados por personas cuyo objetivo era lucrar de los mismos alquilándolos a empresas que ofrecían este servicio o directamente a uno de las 4000 conductores que existían para ese entonces en la ciudad.³⁹ La decisión del alcalde de San Francisco responde de esta manera a un nuevo planteamiento problema-solución en torno al transporte que busca una forma de recaudar ingresos en momentos de crisis.

Sin embargo, en el contexto de la masiva ola de desempleo generada por la crisis del 2008, esta decisión acrecienta la dinámica de no funcionamiento para conductores en búsqueda de empleo, cuyo acceso a los medallones se ve aún más reducido.

Un punto que es fundamental recalcar aquí es que frente al uso de los medallones, que pasó de ser una regulación de un servicio de transporte en los años 70 a ser una estrategia de recaudación de fondos públicos en momentos de recesión y una herramienta de acumulación de capital a través de la renta de los mismos. En este sentido, la solución tecnológica de Uber aparece como una ruptura de un sistema regulatorio que había dejado de responder a un planteamiento problema-solución para las y los usuarios de transporte, al igual que para los conductores en busca de trabajo, y había terminado respondiendo a otro tipo de problemas planteados desde otros actores. Surge en ese sentido una oportunidad de generar una solución tecnológica al problema del transporte urbano, que la empresa describía como particularmente ineficiente.⁴⁰ Esta deficiencia era reconocida hasta por la propia Asociación de detentores de

³⁸ Mojada Ida. Who's Killing the Taxi Industry? SF Weekly. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.sfweekly.com/news/whos-killing-the-taxi-industry/>

³⁹ Mojada Ida. Who's Killing the Taxi Industry? SF Weekly. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.sfweekly.com/news/whos-killing-the-taxi-industry/>

⁴⁰ Sitio Web oficial de Uberca. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://web.archive.org/web/20100328222404/http://blog.ubercab.com/>

Medallones que reconocía en 2010 a través de su portavoz Carl Macmurdo, que “la industria de los taxis tenía un servicio pobre hacia sus usuarios [...], ha sido incapaz de garantizar una carrera [...], el sistema de despacho de taxis siempre ha sido ineficiente, dejando a los usuarios en incertidumbre acerca de cuando un taxi va a llegar, si es que llega. Esta fue la razón de la popularidad de Uber”.⁴¹

De esta manera, esta propuesta de nueva solución tecnológica frente a un problema estructural es vista como atractiva por inversores en búsqueda de rédito económico en medio de la recesión y es así que UberCab logra atraer a varios fondos de inversión. En 2010, First Round Capital es el primero en efectuar una gran inversión de 1,25 Millones de dólares⁴² que permite a UberCab iniciar su verdadera operación.

Pasemos ahora a analizar como esto provocó la emergencia de primeros actores opuestos a Uber: transportistas e instituciones de regulación del transporte urbano.

Cómo resultado de la inversión inicial que logró atraer la propuesta de Ubercab, la dinámica de la startup en ciudades tales como San Francisco comienza a florecer con más de 1000 conductores para finales del 2010⁴³ y emergen las primeras resistencias de gremios de transportistas (taxistas y conductores de limusinas) que urgen a los gobiernos locales que soliciten a Uber que responda a las mismas regulaciones que existen para las compañías tradicionales de taxis.

Esta respuesta de los gremios transportistas es exacerbada por los recientes cambios efectuados en la legislación local, principalmente relativa al costo de los medallones emitidos por la ciudad para regular el funcionamiento de los mismos. Es así que, bajo esta presión y para salvaguardar una política pública recién instaurada y que buscaba reducir el déficit fiscal municipal, el 20 de octubre del 2010 la Autoridad de Tránsito Metropolitano y la Comisión de Servicios Públicos de California enviaron a Ubercab una carta en la que exigen oficialmente el cese y desistimiento de sus servicios de transporte, alegando que no disponen de los permisos requeridos para los mismos.⁴⁴ Dicha carta amenazaba con una multa de 5000 dólares

⁴¹ Mojada Ida. Who's Killing the Taxi Industry? SF Weekly. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.sfweekly.com/news/whos-killing-the-taxi-industry/>

⁴² Uber Founding Round. Crunch Base. Acceso el 15 de mayo de 2022.

https://www.crunchbase.com/funding_round/uber-angel--c76f9429

⁴³ Sitio Web oficial de Uber. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://web.archive.org/web/20110112070223/http://blog.uber.com/2010/12/22/ubers-founding/>

⁴⁴ Kolodny Lora. UberCab Ordered to Cease And Desist. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://techcrunch.com/2010/10/24/ubercab-ordered-to-cess-and-desist/>

y 90 días de cárcel por cada día que la empresa siga en operaciones luego de haber sido notificada.

Las razones expuestas por dichas autoridades para demandar el cese de actividades de Uber se basan primeramente en que la aplicación se presenta como una aplicación que ofrece un servicio de taxis sin disponer de los permisos para llevar a cabo esta actividad. Esta argumentación está basada primeramente en el hecho que “UberCab”⁴⁵ contiene el sufijo “Cab” (en inglés taxi) que hace directamente alusión a un servicio de taxis, por lo que se exige primeramente que deje de utilizarse esta terminología. Se recalca igualmente el hecho de que los automóviles utilizados para el servicio de transporte no disponen de los respectivos seguros o colores que la regulación exige para los taxis.⁴⁶

Por otro lado, en la notificación recibida por UberCab también se explicita que su servicio tampoco puede asimilarse al servicio de limusinas, puesto que estos servicios deben observar un precio fijo horario. El precio de UberCab, al contrario, se efectúa mediante un cálculo de precio base complementado de un precio variable según la distancia, cálculo similar al de un taxi. Los servicios de limusina exigen además reservas anticipadas de 24h horas previo, lo que no está siendo respetado tampoco por la empresa.⁴⁷ De esta manera la carta deja primeramente percibir una ambigüedad, desde su punto de vista, sobre el tipo de servicio ofertado por UberCab y pide clarificaciones al respecto.

La base argumentativa de la carta recibida por UberCab se basa en las normativas vigentes en aquel entonces en términos de regulación de los servicios de transporte de San Francisco, pero también evidencia que las preocupaciones regulatorias también están conectados con otro tipo de servicios ofertados por UberCab. En efecto, en lo referente a la regulación del transporte, la carta menciona a la normativa de la Agencia Municipal de Tránsito de San Francisco en cuanto a permisos, al igual que al marco regulatorio de la Comisión de Servicios Públicos de California, quién certifica el tipo de servicio ofertado, en este caso si es limusina o taxi. Por otro lado surgen tensiones con otro tipo de marcos regulatorios, como es el caso de la normativa a cargo de la División de Medidas y Pesos del Departamento de Agricultura, que es

⁴⁵ SFMTA. Carta oficial a Uber. Acceso el 22 de mayo de 2022. <https://es.scribd.com/doc/40108089/UberCab-Letter>

⁴⁶ Kolodny Lora. UberCab Ordered to Cease And Desist. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2010/10/24/ubercab-ordered-to-cess-and-desist/>

⁴⁷ Kolodny Lora. UberCab Ordered to Cease And Desist. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2010/10/24/ubercab-ordered-to-cess-and-desist/>

la única que emite certificaciones para poder efectuar el cálculo legalmente reconocido de distancias.

Este último punto es particularmente interesante puesto que muestra cómo los algoritmos de navegación y mapeo basados en tecnologías GPS empezaron igualmente un proceso de desarraigo hacia un territorio digital, no normado. En efecto, las tecnologías de navegación por GPS habían sido utilizadas hasta ese momento en los servicios de transporte como una herramienta de simple apoyo a la navegación, externa al modelo de servicio de los taxis, pero bajo el modelo de negocio de UberCab, comienzan a tener un rol de intermediación en las relaciones capital trabajo, y en la valoración del costo del servicio de transporte. De esta manera, bajo la premisa de Uber que busca ofrecer la posibilidad de que cualquier persona pueda tener el rol de transportar pasajeros, la tecnología de GPS y de cálculo de distancia viene a romper el monopolio de medidas “oficiales” otorgado por una entidad pública en el caso de que estas medidas puedan ser parte de una relación económica o laboral.

Si bien no entraremos en el detalle de este, es importante recalcar que las regulaciones de este tipo de medidas son fruto de controversias sociotécnicas y negociaciones entre los diferentes actores sociales involucrados que construyen artefactos sociotécnicos tales como los taxímetros y las normas que los regulan. En este caso la tecnología del big data efectúa un claro proceso de desarraigo de los acuerdos construídos anteriormente frente a estas tensiones y lleva el proceso de cálculos de distancias a un territorio digital aún sin normar. Este nuevo territorio virtual es mucho más accesible puesto que sólo requiere de un teléfono que disponga de tecnología GPS, a diferencia del uso de un taxímetro cuyo uso está normado y se convierte en un dispositivo sociotécnico que filtra a las personas autorizadas para efectuar un servicio de transporte y a las que no lo están. Mediante la masificación de la tecnología de GPS, las autoridades regulatorias pierden el monopolio de este filtro.

A continuación pasaremos a efectuar una análisis de la respuesta de Uber, en tanto que manifiesto a la obsolescencia regulatoria y emergencia de un nuevo modelo de negocio centrado en la tecnología.

Frente a la resistencia expresada por los actores antes mencionados, y la amenaza legal que esto significaba para Ubercab, es particularmente importante poder analizar la respuesta de la

empresa a dicha carta. Primeramente cabe recalcar que su comunicado público^{48 49} posiciona por primera vez desde la empresa la temática de la obsolescencia regulatoria frente a las nuevas economía de plataformas, al igual que sienta las premisas de su nuevo modelo de negocio. En efecto, dicho comunicado afirmaba:

UberCab es una tecnología de transporte pionera y única en el mercado, y debe reconocerse que las regulaciones de los órganos competentes tanto de la Ciudad como del Estado no fueron escritas teniendo en cuenta este tipo de innovaciones. Tomando en cuenta esto, nos ponemos a disposición de estas entidades regulatorias para educarlas acerca de esta nueva generación de tecnologías y para trabajar de cerca con las dos agencias concernidas para poder asegurar nuestro cumplimiento legal y garantizar el servicio para los usuarios de Uber y sus conductores. (Ubercab, 2010).

Por un lado es fundamental resaltar que la obsolescencia regulatoria es presentada en esta carta como una consecuencia directa de nuevas innovaciones tecnológicas. Esta mención a la no aplicabilidad de regulaciones anteriores, que no pueden adecuarse a las nuevas transformaciones tecnológicas, será fundamental para justificar la operación de los modelos de negocio tecnológicos en el margen de las regulaciones legales tradicionales y dará pie a los procesos de desarraigo de las relaciones capital trabajo hacia un territorio digital. En efecto Uber hará caso omiso de la demanda de cese de funciones por parte de las entidades regulatorias antes mencionadas y continuará funcionando bajo la argumentación de ofrecer un servicio que se diferencia al de una empresa de taxis. Es importante recalcar que ni la Agencia Municipal de Tránsito de San Francisco, ni la Comisión de Servicios Públicos de California fueron capaces de forzar el cese de funciones de Uber.⁵⁰ Al contrario, cómo lo veremos posteriormente, el planteamiento problema-solución de Uber conocerá un desarrollo acelerado en los años posteriores llegando a imponer normativas propias.

De esta manera podemos argumentar nuestras conclusiones frente a la primera fase de la trayectoria sociotécnica global de Uber.

Como conclusión de esta primera fase de la trayectoria sociotécnica global, podemos resaltar que la dinámica de co-construcción en torno al nacimiento de Uber, hasta el 2011, podría ser

⁴⁸ Kolodny Lora. UberCab Ordered to Cease And Desist. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022.

⁴⁹ Blog oficial de UberCab. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://ubercab-blog-blog.tumblr.com/post/1391350687/embed>

⁵⁰ Mojada Ida. Who's Killing the Taxi Industry? SF Weekly. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.sfweekly.com/news/whos-killing-the-taxi-industry/>

entendida como la tensión entre tres relaciones problema solución fundamentales en el marco de la recesión económica y la crisis del transporte que vivía San Francisco:

- La relación problema-solución planteada por la Alcaldía de San Francisco plantea al sistema de medallones como una herramienta para recaudación de fondos públicos y disminución del déficit fiscal.
- La relación problema-solución planteada Uber que propone una intermediación digital capaz de resolver el problema de transporte que vivía San Francisco, al mismo tiempo que ofrecer una actividad laboral a conductores que no disponían del capital suficiente para la compra o alquiler de medallones.
- La relación problema-solución planteada por los taxistas tradicionales que frente a una situación vista como de competencia desleal y pérdida de mercado, plantean una regulación de los servicios de transporte mediados por Uber desde las herramientas legales y regulatorias ya existentes.

Frente a esta dinámica de co-construcción podemos dibujar tres conclusiones fundamentales:

Primeramente es fundamental entender la forma en que opera el proceso de desarraigo de las relaciones laborales en torno a plataformas digitales como Uber. En el caso del servicio de transporte y sus relaciones capital-trabajo mediadas por esta plataforma, el desarraigo de las relaciones laborales a un espacio digital no normado permitió el acceso al trabajo a un grupo de personas anteriormente excluidas del sistema laboral, en este caso por el sistema de medallones. Las repercusiones tanto sociales como económicas de dicha inclusión, más aún en un momento de recesión, imposibilitaron un simple regreso a la situación previa al nacimiento de Uber. En efecto, un regreso a la norma anterior habría significado una pérdida tanto de empleo para quienes se transformaron en conductores como un retroceso de la dinámica económica emergente en torno a la plataforma. En las condiciones antes citadas volver a excluir a conductores de una actividad laboral y desaparecer la dinámica económica naciente habría significado un costo político y socioeconómico imposible de asumir. En este sentido, podemos ver, gracias al estudio de esta primera fase de la trayectoria sociotécnica, como el proceso de desarraigo, en base a la magnitud de la transformación socioeconómica que es capaz de producir, termina construyendo condiciones que imposibilitan una vuelta a las condiciones anteriores y que apelan a nuevos contratos sociales frente a los nuevos debates emergentes.

En segundo lugar, es importante notar, que la trayectoria sociotécnica de estas plataformas no puede pensarse unidireccionalmente desde la forma en que la tecnología produce transformaciones socioeconómicas, sino también en el marco de la co-construcción que se efectúa a partir de las nuevas condiciones socioeconómicas y las nuevas dinámicas en las que se desarrollan los actores tales como entidades regulatorias, usuarios o transportistas. En este sentido es importante recalcar cómo la respuesta pública de UberCab permite evidenciar el hecho de que, bajo estas nuevas condiciones estructurales emergentes, la empresa comenzó a transitar por un cambio fundamental en la definición de su modelo de negocio. En efecto, por un lado, continúa diferenciando a “usuarios” de “conductores” (algo que actualmente sería impensable en su discurso público). Sin embargo, por otro lado, comenzó a alejarse de la identidad de un servicio de taxis al dejar de lado el sufijo “cab”, que hacía referencia a los taxis, para posicionarse cada vez más como una plataforma tecnológica que cumple un rol de intermediaria entre usuarios. Esta transición sería rápida puesto que, a raíz de esta controversia, en noviembre del 2010 lanzaría su aplicación para Android (antes únicamente disponible para el sistema operativo IOS) bajo el nombre de Uber⁵¹ y ya no UberCab. Finalmente la empresa pasaría a abandonar el sufijo “Cab” y llamarse oficialmente Uber a partir del 2011.

Finalmente, una tercera conclusión que debemos resaltar es la de la centralidad que toma la herramienta tecnológica dentro de la mediación de las relaciones capital trabajo en el marco de esta trayectoria sociotécnica. En efecto, en la primera versión de Uber la tecnología tenía un rol de apoyo a una actividad de transporte, en términos de geolocalización, puesta en relación y cálculo de pago del servicio. Terminaba siendo un recurso más al igual que administradores, conductores, automóviles y demás elementos que participaban del servicio. En este caso la tecnología era un elemento diferenciador fundamental, pero no necesariamente el elemento central del modelo de negocio de UberCab, la empresa se veía aún como una empresa de transporte. Sin embargo, en la evolución del modelo de negocio hacia una empresa tecnológica que desarrolla una herramienta de intermediación entre transportistas y usuarios, la tecnología toma un rol central. En efecto, la tecnología se transforma en el objeto mismo de la existencia de la empresa. Esta centralidad de la tecnología será fundamental en el desarrollo posterior del funcionamiento de Uber, el desarrollo de sus algoritmos de gestión del trabajo y la incorporación de herramientas de inteligencia artificial y de ciencia de datos. A

⁵¹ Uber, Not UberCab, Launches Android App. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2010/11/03/uber-not-ubercab-launches-android-app/>

continuación, en nuestra segunda fase de la trayectoria sociotécnica, podremos analizar cómo esta transformación entró en sintonía con otros factores políticos y culturales del área de San Francisco para generar nuevos marcos normativos y permitir la masificación de este modelo de negocio.

3.2. Segunda fase de la la trayectoria sociotécnica global de Uber: masificación, desarraigo y debates en torno a los derechos laborales

Empecemos analizando esta segunda fase, concentrándonos primeramente en el cambio político, el apoyo institucional y transformación del modelo de negocio de Uber.

Hemos analizado la crisis del transporte que vivía la ciudad de San Francisco al momento en que nace Uber, y la forma en que su irrupción en medio de este contexto produjo un desarraigo de las relaciones capital-trabajo que generó la necesidad de un nuevo contrato social que abarcara las transformaciones socioeconómicas que se produjeron en torno a las tecnologías digitales de Uber.

Es importante recalcar, en un segundo momento, que si deseamos poder entender el desarrollo posterior de la propuesta de Uber en San Francisco y la forma en que esto impactó el debate social en torno a sus tecnologías, es fundamental poner en perspectiva la relación que tiene esta ciudad con los procesos de innovación tecnológica. La ciudad de San Francisco está directamente ligada a la industria de las tecnologías digitales. En efecto, el sur de San Francisco ha tenido una relación histórica con el desarrollo tecnológico estadounidense, empezando desde las tecnología radiofónicas, del telégrafo y de la televisión, recalcando los años 40 en los cuales se desarrollaron los primeros transistores en la escuela de ingeniería de Stanford, pasando por el desarrollo de las primeras empresas de semiconductores, hasta la instauración del gran polo de producción tecnológico hoy conocido como la Silicon Valley (Sturgeon 2000).

Es así que, bajo la influencia de la cultura de la Silicon Valley y bajo la presión de la crisis de transporte antes descrita, surge en 2011 un cambio en la orientación política en la alcaldía de San Francisco, que se concretó con la llegada del nuevo alcalde de San Francisco. El nuevo alcalde Ed Lee fue electo, haciendo suyo el discurso de las promesas económicas que ofrecía la “economía compartida” para poder salir de la recesión en la cual se encontraba San Francisco. Este discurso se materializa concretamente con la creación en 2011 de un grupo de trabajo institucional sobre la economía compartida, cuyo objetivo era “desarrollar una mirada

capaz de comprender los beneficios económicos, a las empresas innovadoras y a los desafíos de política pública alrededor de la creciente economía compartida”.⁵²

Más allá de generar líneas directrices de política pública relacionada a la economía de plataformas, este grupo sirvió principalmente como una válvula de escape que permitió esquivar la demanda de que Uber se apegue a regulaciones existentes, al mismo tiempo que le dio la amplitud a la alcaldía para estudiar posibles direcciones regulatorias.

Es así que este cambio de orientación en la política pública, permitió crear un período transitorio en vistas de futuras regulaciones. Esto permitió que Uber pueda seguir operando y sobre todo que lo haga bajo un acuerdo político-social que dejaba entrever una futura regulación que permita la operación del modelo de negocio propuesto por la empresa. Este cambio en el contexto político institucional generó una nueva atracción de capitales para Uber que se materializó por una inversión de 11 millones de dólares por parte de Benchmark en 2011.⁵³ Es así que esta nueva dinámica política y la llegada de nuevos fondos de inversión permitió la expansión de Uber a varias ciudades en EEUU: New York, Seattle, Boston, Chicago, y Washington D.C., al igual que la primera ciudad fuera del país norteamericano: París. A finales del 2011 Uber anuncia en la conferencia de Leweb, haber obtenido 37 millones de dólares en inversión de parte de inversores tales como Menlo Ventures, Jeff Bezos, y Goldman Sachs.⁵⁴

De esta manera, bajo este impulso económico, el modelo de negocio de Uber siguió evolucionando y es así que en julio del 2012 se lanza UberX un servicio que deja atrás la propuesta de transporte en automóviles de gama alta, para dirigirse a una propuesta de menor costo que incluye autos de gama media. Como menciona el CEO de Uber al momento del lanzamiento de este nuevo enfoque, lo que buscaba la empresa con esta apertura era “fomentar la eficiencia del servicio más allá de la elegancia del mismo”.⁵⁵ En este marco, Uber termina el proceso de transformación de su modelo de negocio para pasar a considerarse definitivamente una “una empresa de tecnología que une el mundo físico y digital”⁵⁶,

⁵² Gorenflo Neal. 2012. Shareable. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.shareable.net/san-francisco-announces-sharing-economy-working-group/>

⁵³ Arrington Michael. 2011. Huge Vote Of Confidence: Uber Raises \$11 Million From Benchmark Capital. Tech Crunch. Acceso el 22 de mayo de 2022.

<https://techcrunch.com/2011/02/14/huge-vote-of-confidence-uber-raises-11-million-from-benchmark-capital/>

⁵⁴ Blystone Dan. The Story of Uber. Investopedia. acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/111015/story-uber.asp#citation-1>

⁵⁵ Gannes Liz. 2012. A Status Symbol Moves Down Market: The Context for Uber's Lower-Priced Launch. All Things. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://allthingsd.com/20120702/a-status-symbol-moves-down-market-whats-behind-the-uberx-launch/>

⁵⁶ Sitio Oficial de Uber. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.uber.com/ec/es/about/>

poniendo en contacto a conductores considerados como trabajadores independientes con usuarios que necesitan efectuar un recorrido (Rosenblat 2018, 23). Uber pasa a considerar de forma pública que su rol no es el de prestatario del servicio de transporte sino que es una plataforma tecnológica que facilita el espacio para la transacción necesaria al mismo. (Rosenblat 2018, 25) Este modelo de negocio sería el que finalmente acompañe hasta la actualidad a la empresa y le permita conectar con un discurso tecno utopista ligado a las perspectivas de la economía compartida.

Cabe recalcar que este lanzamiento surge al mismo tiempo que emergen competidores en este mercado enfocados igualmente hacia una masificación del servicio. En efecto, empresas tales como la Lyft⁵⁷ emergen en este mercado en el verano del 2012, efectuando igualmente cambios en su modelo de negocios desde ofertar trayectos de largas distancias a insertarse en los servicios de transporte urbano de cortas distancias. Como lo mencionamos en nuestra introducción, la masificación del servicio de plataformas conlleva a una dinámica de búsqueda monopólica que enfrentará a partir de este momento a diferentes empresas en búsqueda de acaparar el mercado de plataformas que faciliten el servicio de transporte. Esta competencia determinará gran parte de las dinámicas capital-trabajo mediadas por estas plataformas, cómo lo veremos más adelante.

De esta manera pasaremos a caracterizar una primera fase regulatoria basada en un enfoque de seguridad de los usuarios.

Cabe recalcar un factor fundamental que emerge para Uber y de las plataformas de servicio de transporte en general, en la fase de expansión masiva y dinámicas de competencia: la centralidad de la seguridad del usuario. En efecto, como lo afirman Benish, Ansar-Ul-Haque Samar y Elhadi, en su estudio sobre la seguridad de pasajeros en los servicios de transporte compartido (2018), la centralidad de la satisfacción de los usuarios en el sector de prestación de servicios es un factor esencial del modelo de negocio de este sector. En el caso de los servicios de transporte, los autores hacen énfasis en cómo la preocupación acerca de la seguridad de los usuarios es un factor que recoge un interés creciente, que se acrecienta por el modelo de mediación tecnológica en el que una gran número de conductores pueden pasar a ser parte del servicio.

⁵⁷ Lyft company history timeline. Zippia. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.zippia.com/lyft-careers-29995/history/>

En efecto, en su investigación, estos autores recalcan como la decisión de un usuario en cuanto a utilizar estos servicios está determinada de forma crítica por las posibilidades de sufrir dinámicas de violencia, acoso o cualquier tipo de ataque (Benish et al. 2018, 1046).

En efecto, como lo hemos descrito anteriormente, una de las bases de la propuesta problema-solución que aportó Uber a la recesión económica que se vivía al momento de su emergencia era permitir un acceso rápido y fácil al trabajo de transporte a toda un grupo de personas desempleadas. Si bien en un inicio el enfoque de autos de lujo, tipo limusina, permitía diferenciar en cierta medida a automóviles de Uber de otros automóviles, la expansión del servicio hacia automóviles de gama media eliminó esta posibilidad.

Adicionalmente el código de colores para los automóviles que prestan servicios de transporte, tradicionalmente el color amarillo para los taxis, fue uno de los dispositivos de filtro y exclusión para ofertar este servicio que Uber siempre se opuso a aplicar en su modelo de negocio, como lo hemos visto anteriormente. La propuesta de que una persona “comparta” su automóvil sin tener que transformarlo definitivamente en un automóvil dedicado exclusivamente para este servicio (lo que sucedería al aplicar colores, o dispositivos visuales distintivos por ejemplo) es una parte fundamental de la propuesta de acceso al trabajo de transporte mediado por plataformas de Uber.

Sin embargo, esta propuesta de fácil y rápido acceso para prestar servicios de transporte a través una plataforma digital, traerá consigo una agudización de las preocupaciones antes mencionadas frente a la seguridad de sus usuarios. Es así que en el marco de la fase de competencia entre Uber y Lyft, esta segunda entró al mercado con una fuerte propuesta de diferenciación basada en chequeos de seguridad más estrictos que los de Uber, principalmente basados en la revisión de antecedentes criminales de sus conductores. De igual manera Lyft fomentaba el uso de un bigote rosado removible en la parrilla delantera de los automóviles que prestaban su servicio. Al hacer visible esta preocupación y tomarla como un factor diferenciador, la preocupación por la seguridad de los usuarios se volvió un asunto de interés público.

De esta manera, bajo una nueva dinámica socioeconómica que traspasaba las fronteras de la ciudad de San Francisco y el Estado de California, en 2013 la Comisión Pública de Servicios de California decide tomar a cargo el debate regulatorio y procede crear una nueva categoría de servicios, que denomina las Compañías de Redes de Transporte (TNCs por sus siglas en inglés). Esta reglamentación se enfoca sobre todo en regular aspectos relativos a la seguridad del servicio ofertado a través de las plataformas digitales y establece nuevas reglas que se

aplican a los automóviles que participan de este servicio, pero sin considerarlos como taxis oficiales.⁵⁸ Esta regulación pone énfasis en asegurar que los conductores que participen de este servicio no tengan records criminales, que efectúen un entrenamiento específico de conducción, una política estricta sobre el no uso de drogas o alcohol y que los automóviles dispongan de un seguro de responsabilidad civil en caso de accidentes que era aún más estricta que la política a la que debían regirse taxis y limusinas.⁵⁹ A pesar de la oposición de los gremios de taxistas⁶⁰, esta ley se aprobó en septiembre del 2013 y abrió oficialmente un terreno de legalidad para el desarrollo de la mediación tecnológica de los servicios de transporte. Cómo lo resaltó John Zimmer, el CEO de Lyft, “esta regulación dota de claridad para nuestras comunidades ahí donde el mercado ya existe y prepara el terreno para lanzar esta experiencia en más ciudades”.⁶¹

Podemos de esta manera observar como la emergencia de una preocupación creciente relativa a la seguridad de usuarios de servicios de transporte mediados por plataformas abrió una salida a la presión política, mencionada anteriormente, que empujaba a una regulación que permita regularizar la expansión de esta actividad. En efecto, es importante en ese sentido resaltar cómo el enfoque normativo de este tipo de servicios vivió una primera ola regulatoria que se enfocó casi exclusivamente en perspectivas de seguridad de usuarios. Esto es algo que encontraremos posteriormente en los debates latinoamericanos y en el caso ecuatoriano en particular.

Es así que la construcción de este problema de política pública se da como la convergencia de varios planteamientos problema-solución:

- desde actores políticos que buscaban construir una regulación que permita el desarrollo de esta intermediación tecnológica,

⁵⁸ Ha Anthony. 2013. California Regulator Passes First Ridesharing Rules, A Big Win For Lyft, SideCar, And Uber. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2013/09/19/cpuc-ridesharing-regulations/>

⁵⁹ Lawler Ryan. 2013. California Regulator Proposes New Ride-Sharing Rules In A Victory For Uber, Lyft And SideCar. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. https://techcrunch.com/2013/07/30/california-regulator-proposes-new-ride-sharing-rules-in-a-victory-for-uber-lyft-and-sidecar/?_ga=2.37917411.1337993199.1649017558-1584331164.1647398063

⁶⁰ Lawler Ryan. 2013. California Regulator Proposes New Ride-Sharing Rules In A Victory For Uber, Lyft And SideCar. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. https://techcrunch.com/2013/07/30/california-regulator-proposes-new-ride-sharing-rules-in-a-victory-for-uber-lyft-and-sidecar/?_ga=2.37917411.1337993199.1649017558-1584331164.1647398063

⁶¹ Ha Anthony. 2013. California Regulator Passes First Ridesharing Rules, A Big Win For Lyft, SideCar, And Uber. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2013/09/19/cpuc-ridesharing-regulations/>

- desde una preocupación en términos de seguridad de parte de usuarios en el marco de masificación de estos servicios,
- desde una aceptación de este enfoque por parte de plataformas como Uber y Cabify, que veían los temas de seguridad como una oportunidad para su problema de diferenciación y fortalecimiento de sus servicios.

Cabe recalcar que emergen en éste contexto las regulaciones antes mencionadas relativas a las TNCs pero también se concreta un proceso de co-construcción de los dispositivos tecnológicos que permiten evaluar la satisfacción del cliente bajo una perspectiva enfocada en la seguridad y personificación de servicios. En efecto, a partir de este momento, las funcionalidades de propinas, de evaluación y de personalización del servicio, tales como elegir que tipo de música se desea escuchar se integran a las plataformas digitales (Benish et al. 2018, 1046). Vemos entonces que la perspectiva centrada en la seguridad y la satisfacción de los usuarios, será fundamental dentro de la trayectoria sociotécnica de los servicios ofertados por plataformas puesto que no sólo permitirá la un consenso en la regulación y por ende la consecuente masificación de estos servicios, sino que también refuerza el proceso de co-construcción de las funcionalidades de evaluación de servicio por parte de los usuarios. Estos procesos de evaluación y centralidad de la satisfacción de los usuarios que desean contratar un servicio será fundamental para el desarrollo posterior de estas plataformas y sus procesos de co-construcción. Podemos observar en efecto que para las plataformas de transporte y posteriormente de servicios de entrega, su perspectiva de presentarse como un a herramienta de enlace entre necesidades de servicios y prestatarios independientes converge perfectamente con regulaciones centradas en la seguridad ofertada por los servicios, puesto que en ningún momento se afecta el proceso de desarraigo de las relaciones capital-trabajo ni se trata de generar normativas relativas a éstas en esta primera ola regulatoria. Al contrario, como hemos visto esta primera ola regulatoria refuerza esta narrativa y los procesos de co-construcción con usuarios en busca de servicios.

Pasemos ahora a caracterizar la masificación, la extensión del modelo de negocio y la evolución de la perspectiva problema-solución de Uber.

Gracias al reconocimiento tanto legal, obtenido con la normativa relativa a las TNCs, como institucional, gracias a la creación del grupo de trabajo sobre “economía compartida” de la alcaldía de Los Ángeles, Uber comienza una fase de expansión y captación acelerada de capitales. Es así que para el 2015 Uber es considerada la Start Up mejor valorada en el mundo

con un valor estimado de 51 billones de dólares.⁶² La expansión de Uber no va a darse únicamente en lo referente a una expansión de su cobertura territorial sino también en lo relativo a la innovación en su oferta de servicios. Es así que bajo el lema de “hacer del transporte algo tan confiable como el agua que corre, en todo lugar y para todos”, Uber empieza a incursionar ya no únicamente en el transporte privado de personas individuales sino también en la oferta de transporte para el sector privado corporativo y el sector público, generando alianzas con alcaldías y otras instituciones públicas para reemplazar servicios públicos al igual que con empresas para generar planes de transporte corporativos para empleados. (Dudley, Banister y Schwanen 2017). Finalmente cabe recalcar que es en este contexto que Uber lanza ese mismo año, en 2015, el servicio de entrega de comida UberEats.⁶³

Esta nueva oferta de servicios tendrá un crecimiento exponencial desde su creación, creciendo en el norte global donde el mercado de este tipo de servicios es más maduro, en países como Australia, Canadá, el Reino Unido y Estados Unidos duplicando o hasta cuadruplicando su crecimiento en sus primeros años (Ahuja et al. 2021). Ya antes de la pandemia del COVID-19, en el 2019, el crecimiento anual de este tipo de servicios era el doble de rápido que el crecimiento de la industria la restauración (creciendo entre 7% y 8% anualmente), tomando en cuenta que más allá del crecimiento en términos de usuarios, el factor principal fue una ganancia de una sección de mercado que fue perdida por las pequeñas tiendas de alimentos (Ahuja et al. 2021).

Cabe recalcar que el efecto de la pandemia sobre el servicio de entrega de alimentos fue significativo: para el 2021, el mercado de entrega de alimentos fue hasta 7 veces mayor a su tamaño en 2018 en los mercados más maduros (ver gráfico).

⁶² Blystone Dan. The Story of Uber. Investopedia. acceso el 15 de mayo de 2022.

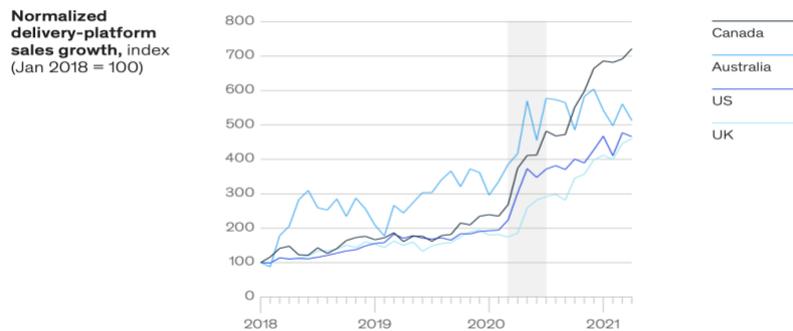
<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/111015/story-uber.asp>

⁶³ DanielDanker. 2020. Arriving Now: The New Uber Eats. Sitio oficial de Uber. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.uber.com/newsroom/arriving-now-the-new-uber-eats/#:~:text=We%20launched%20the%20Uber%20Eats,we're%20just%20getting%20started.>

Gráfico 3.1. Crecimiento del sector de la entrega de alimentos

Since pandemic-related lockdowns started in March 2020, the growing food-delivery business has spiked to new heights in the most mature markets.



Fuente: Ahuja et al. (2021).

Cabe recalcar que la formulación problema-solución como resultado de la rápida expansión de los modelos de plataformas y por el impacto que tuvo la pandemia en nuestras sociedades, tiene tanto semejanzas como ciertas diferencias con la fase anterior de la trayectoria de Uber. En efecto, su rápida expansión no sólo en términos de masificación de usuarios y expansión territorial sino también de diversificación de sus servicios (transporte para personas individuales, para organizaciones públicas y privadas, al igual que entrega de productos a domicilio) provocó la emergencia de una perspectiva mucho más sistémica y estructural acerca de la formulación problema-solución que estructura a Uber y este tipo de plataformas. Esto lo podemos observar de forma evidente al comparar la forma en que UberCab y luego Uber fueron describiendo su misión como organización de forma pública.

- Inicialmente, esta misión pasó de ser, en 2010, la de “proveer un servicio de transporte de alta calidad, bajo demanda y fácil de reservar”⁶⁴, en sus inicios como servicio de reserva de servicios de transporte a partir de autos de gama alta. Esta formulación era muy localizada y enfocada a un público objetivo relativamente reducido capaz de pagar un servicio de “alta gama”. Esta fase fue caracterizada por el uso de los automóviles negros de uso y una plicación enfocada en usuarios de telephonos Iphone.
- En un segundo momento, esta perspectiva fue evolucionando hacia un definición problema-solución que se definía, en 2015, en torno a una propuesta de “hacer que el transporte sea tan confiable como el agua corriente, presente en todos lados y para

⁶⁴ Blog oficial de Ubercab. Acceso el 15 de mayo de 2022.
<https://web.archive.org/web/20100328222404/http://blog.ubercab.com/>

todos”.⁶⁵ Esta definición ampliaba su perspectiva de público objetivo a una masificación del servicio que ya no estaba únicamente orientada a transporte a través de automóviles de gama alta. Esto se tradujo a través de la emergencia de UberX una tarifas que en un primer momento se presentaban como un Uber Low Cost. Igualmente se desarrolla en este momento un mercado de servicio de transporte colectivo dirigido a organizaciones tanto privadas como públicas.

- Finalmente, para 2018 Uber pasa a definir su misión cómo la de una organización que “activa oportunidades al poner al mundo en movimiento”. Esta formulación amplía su perspectiva problema-solución no sólo hacia el transporte de personas sino que define al movimiento en forma general, incluyendo particularmente el transporte de mercancías y alimentos. Esto se traduce por servicios de entrega como UberEats. Para el 2022, Uber lanza un nuevo tipo de servicio en 15 ciudades piloto en EEUU y México, llamado Uber Now, el cuál consiste en promocionar eventos y reservaciones en locales de restauración, salas de espectáculos, museos, sitios turísticos etc...⁶⁶ El enfoque de no sólo responder a la demanda de transporte sino también empezar a crear nuevas necesidades de transporte realiza el leitmotiv de “poner al mundo en movimiento”. Este tipo de servicios está fuertemente ligado a la gran cantidad de datos que Uber ha recopilado sobre los trayectos de sus usuarios y que se traduce en una capacidad de perfilación de patrones de gustos y comportamientos que permiten efectuar ofertas personalizadas que “pongan en movimiento” a sus usuarios.

Vemos claramente en la evolución de la formulación problema-solución de Uber, partiendo de una perspectiva en la cual la tecnología está puesta al servicio de un modelo económico, como una herramienta más para construir la eficiencia del mismo. Esto, al igual que su masificación, responde a un proceso de co-construcción donde convergen varias formulaciones problema-solución de diversos actores en torno a la mediación tecnológica del trabajo de plataformas. Sin embargo cabe notar también que la evolución de dicha tecnología y la masificación de los usuarios abre nuevas perspectivas en las cuales el modelo económico se asemeja cada vez más a la ingeniería de comportamientos, la perfilación y personificación

⁶⁵ Ghosh Shona. Uber CEO Travis Kalanick says he's learning to tell the brand story. PR Week. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.prweek.com/article/1364515/uber-ceo-travis-kalanick-says-hes-learning-tell-brand-story>

⁶⁶ Bellan Rebecca. 2022. You can book dinner reservations and buy event tickets on Uber now. Tech Crunch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://techcrunch.com/2022/03/01/uber-launches-explore-to-book-events-and-reservations/>

de servicios, dentro de un modelo donde la tecnología de datos es el centro de negocio y deja de ser un recurso más. Esto genera un modelo de negocio que representa todas las características mencionadas en nuestra introducción acerca de los modelos dominantes de plataformas: tendencia a la ubicuidad, búsqueda de extracción de la mayor cantidad de datos y búsqueda de una postura monopólica que asegura un punto de paso obligado para todas y todos los usuarios.

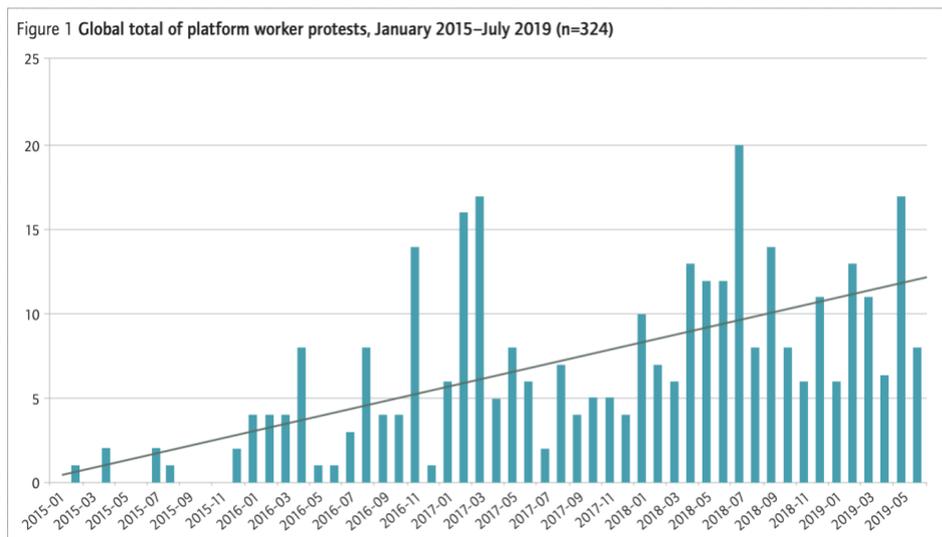
Si bien la masificación del uso de Uber abrió las posibilidades antes descritas de evolución de negocio, también ha masificado el impacto en las y los trabajadores de plataformas, generando cada vez más movimientos sociales en demanda de derechos laborales. En este sentido es esencial identificar las controversias relativas a estos derechos si queremos entender la trayectoria que estas plataformas han tenido en los últimos años.

En base a esto podremos ahora analizar y caracterizar las controversias en torno a los derechos laborales y resistencias sociales al modelo de Uberización del trabajo.

La masificación y diversificación del modelo de negocio de Uber trajo consigo no sólo una masificación de compradores del servicio, sino también de prestatarios de servicio. Frente a esta masificación es importante recalcar una transformación en la formulación del problema solución para trabajadoras y trabajadores de Uber.

Lo que surgió, como lo hemos mencionado anteriormente, cómo una propuesta de acceso fácil en la economía a trabajos temporales en un momento de recesión post crisis del 2008, terminó transformando estructuralmente el servicio de transporte tanto individual como colectivo. Dicha propuesta de acceso al trabajo y organización del mismo, dejó de ser marginal y temporal para constituirse en una nueva forma de organización laboral que presiona las normas tradicionales del mundo laboral. Un ejemplo de esto es el hecho de que en el 2017 existían en el Reino Unido 40,000 conductores de Uber que no tenían derecho a derechos laborales tales como días de vacaciones o jubilación (Freitas Junior y Da Silva 2017, 12). Las consecuencias sociales de precarización del trabajo a través del desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia un territorio digital, ha tenido como consecuencia un aumento de las protestas sociales de trabajadores y trabajadoras de plataformas a nivel mundial (ver gráfico). Es interesante notar que hasta el 2019 estos procesos se dieron esencialmente en el Norte Global, como lo demuestra el mapa presentado a continuación.

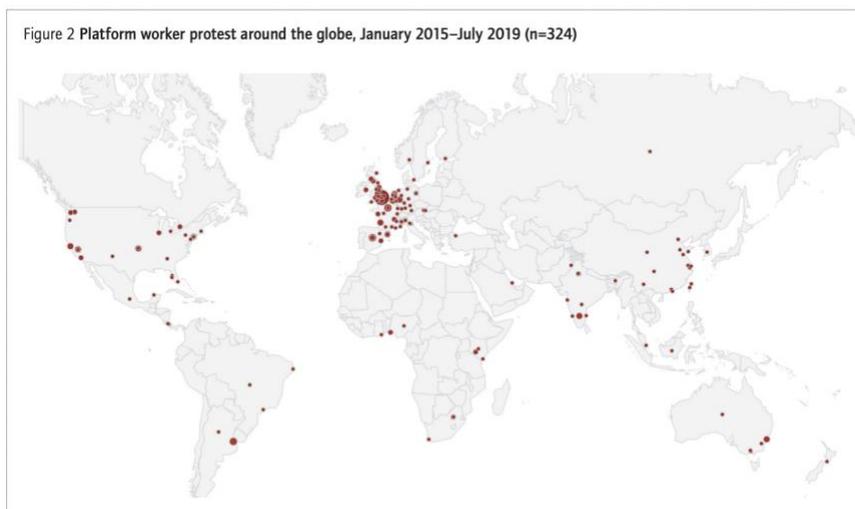
Gráfico 3.2. Evolución de protestas de trabajadores de plataformas



Source: Leeds Index.

Fuente: Trappman et al. (2020).

Gráfico 3.3. Mapa de protestas de trabajadores de plataformas



Fuente: Trappman et al. (2020).

Para poder entender de mejor manera las resistencias sociales que genera el enfoque problema-solución aportado por Uber, cabe situar esta propuesta, en base a lo presentado hasta ahora, en términos de las relaciones capital-trabajo que hemos definido para este estudio:

1. En lo referente a la remuneración directa de las y los trabajadores, la propuesta de estatuto de trabajador o emprendedor independiente formulada por las plataformas no otorga la posibilidad de una remuneración estable y aún menos mínima. La remuneración bajo esta propuesta depende del número de horas trabajadas, y los servicios prestados. Según la propuesta de Uber, los prestatarios de servicios son libres de elegir el número de horas de trabajo efectuadas;
2. En lo referente a la remuneración indirecta de las y los trabajadores, el modelo de solución de Uber no reconoce relación de dependencia, por lo que el trabajo en plataformas no permite a las y los trabajadores acceder a beneficios tales como la seguridad social, a reconocimiento de días de vacaciones, días de vacaciones, seguros de desempleo, remuneración en caso de imposibilidad de trabajar por un accidente laboral. Al no existir en el marco de la propuesta de Uber un reconocimiento de la relación de dependencia, tampoco existe una cotización patronal que regresa a la clase trabajadora en general bajo la forma de estos derechos o bajo la forma de gasto estatal en servicios públicos.
3. En lo referente a la remuneración diferida de las y los trabajadores, el no reconocimiento de la relación de dependencia no hace a Uber de la contribución al financiamiento de fondos de jubilación, bajo ninguna de sus formas.
4. Finalmente en lo referente a los mecanismos de redistribución de la riqueza, cómo lo evocamos en nuestra descripción de la situación problemática, el desarrollo de las industrias tecnológicas en torno de dinámicas especulativas globalizadas, ha favorecido dinámicas de uso de paraísos fiscales y de no reconocimiento de la necesidad de ser objeto de imposición en los países que operan. La propuesta de Uber al reconocerse como intermediaria de prestatarios y usuarios de un servicios, no se reconoce como siendo la que ofrece estos servicios, y por ende elude la posibilidad de tener que pagar impuestos por ellos. En un primer nivel la carga impositiva recaería sobre los prestatarios, considerados como independientes de estos servicios, sin embargo podemos observar, como detallaremos más adelante en el caso latinoamericano, la generalización de mecanismos de pago de los servicios que evaden por completo el reconocimiento de la prestación de estos servicios y por ende evaden la casi totalidad del pago de impuestos.

Frente a esta propuesta de Uber, se generan diversas formas de resistencia que articulan sus propias propuestas problema-solución confrontando la relación capital trabajo antes descrita.

Una primera categoría de estas resistencias es la que podemos nombrar cómo la propuesta de regreso hacia la regulación tradicional de las relaciones capital trabajo. En efecto podemos notar la multiplicación de acciones sindicales⁶⁷ y legales (Freitas Junior y Da Silva 2017, 10) que demandan una normalización de las relaciones de dependencia que genere este regreso hacia una regulación tradicional. Podemos observar casos como la ley rider en España.⁶⁸ Cómo lo describen Freitas Junio y Da Silva (2017), esta postura considera que existe una intención consciente de evadir la ley por parte de las empresas de plataformas, a través del no reconocimiento de las relaciones laborales, con el objetivo de abaratar los costos del trabajo y poder “manipular” de mejor manera a sus empleados al no estar cubiertos por los derechos laborales otorgados por la ley o por negociaciones colectivas (Freitas Junior y Da Silva 2017, 3).

Esta perspectiva problema-solución, defendida esencialmente por sindicatos tradicionales⁶⁹, parte de la necesidad de reconocer derechos laborales para los trabajadores de plataformas bajo marcos normativos preexistentes y puede resumirse en la relación capital trabajo siguiente (utilizaremos el ejemplo de la ley española que corresponde a este tipo de propuesta):

1. En lo referente a la remuneración directa de las y los trabajadores, propone el establecimiento de salarios mínimos bajo la definición de salarios horarios establecidos. Un ejemplo de esto es el acuerdo al que llegaron la plataforma Just Eat y los sindicatos CCOO y UGT en España;⁷⁰
2. En lo referente a la remuneración indirecta de las y los trabajadores, el reconocimiento de la relación de dependencia es fundamental en esta propuesta de regulación, de tal manera que mediante este reconocimiento se pueda percibir prestaciones sociales,

⁶⁷ Noonan Tim. 2020. Digital platforms must recognize gig workers' rights. World Economic Forum. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/digital-platforms-gig-workers-labour-rights/>

⁶⁸ Sotomayor Jaime. 2021. ¿Qué es la 'Ley Rider' y cómo afecta a los repartidores? Así se adaptan Amazon, Glovo, Uber Eats... Acceso el 15 de mayo de 2022.

https://as.com/diarios/2021/08/12/actualidad/1628771438_279763.html

⁶⁹ Blandón Daniela. 2021. España: ¿por qué los repartidores de plataformas digitales no quieren ser contratados?. France 24. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.france24.com/es/programas/econom%C3%ADa/20210512-economia-deliveroo-glovo-uber-plataformas-regulacion>

⁷⁰ Jesús María. 2021. Just Eat estrena el convenio que fija en 15.200 euros el salario mínimo de riders. La Información. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.lainformacion.com/emprendedores/just-eat-estrena-convenio-fija-15200-euros-salario-minimo-riders/2856009/>

vacaciones y subsidios de desempleo. La ley española es igualmente un ejemplo de este tipo de propuestas.⁷¹

3. En lo referente a la remuneración diferida de las y los trabajadores, la propuesta responde a la misma lógica anterior y permite reconocer el derecho a la jubilación y la necesidad de la cotización patronal para garantizar la misma.
4. Finalmente en lo referente a los mecanismos de redistribución de la riqueza, esta propuesta, al reconocer la relación tradicional de dependencia, exige la declaración de empleados y evita mecanismos de pagos que no reconocen la prestación de servicios. En este sentido la empresa está obligada de pagar impuestos al valor generado, como cualquier empresa tradicional.

Una vez definida esta primera propuesta problema solución de actores sindicales tradicionales, cabe recalcar que existen otro tipo de propuestas provenientes de los propios trabajadores de plataformas que no se enmarcan en esta perspectiva regulatoria tradicional. El ejemplo de España es igualmente emblemático de esta tensión entre estructuras sindicales tradicionales y nuevas organizaciones de trabajadores.⁷² Tomando en cuenta la postura adoptada por Freitas Junior y Da Silva (2017, 25), existen actores tanto académicos, en este caso, como sociales en el caso español que consideran que existe una complejidad en la perspectiva regulatoria que no puede ser cubierta por una simplificación de regreso a una norma preexistente. Estos actores van a describir la necesidad de generar nuevas normas adaptadas a nuevas realidades laborales que necesitan innovar sus formas de entender los diferentes aspectos relación de dependencia tales como “1) frecuencia del trabajo; 2) forma y valor de la remuneración; 3) trabajo y tiempos de descanso; 4) responsabilidad frente a los riesgos del trabajo y propiedad de los medios de trabajo 5) la identidad legal del proveedor de servicio” (Freitas Junior y Da Silva 2017 p.25).

Este tipo de tensiones pueden ser recogidas, tomando el ejemplo de las organizaciones de trabajadores españolas que no apoyan la ley antes mencionada. En efecto, para estos actores, la relación capital trabajo que es defendida es la que permita maximizar la remuneración

⁷¹Blandón Daniela. 2021. España: ¿por qué los repartidores de plataformas digitales no quieren ser contratados?. France 24. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.france24.com/es/programas/econom%C3%ADa/20210512-economia-deliveroo-glovo-uber-plataformas-regulacion>

⁷² Blandón Daniela. 2021. España: ¿por qué los repartidores de plataformas digitales no quieren ser contratados?. France 24. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.france24.com/es/programas/econom%C3%ADa/20210512-economia-deliveroo-glovo-uber-plataformas-regulacion>

directa al no tener limitaciones de horarios de trabajo sin prestar interés al reconocimiento de la relación de dependencia.⁷³ Dentro de esta perspectiva, toda regulación y reconocimiento de otros derechos sociales es percibida como una ventaja inferior a la capacidad de generar una mayor remuneración directa. Ninguna de las otras dimensiones de la relación capital trabajo entra en la ecuación para éstos actores, a excepción de la necesidad de un seguro de accidentes, que no necesariamente debe pasar por el reconocimiento de la relación de dependencia y la mediación del Estado sino que puede ser negociado de forma privada con la empresa de plataformas. Vemos en este sentido, en este enfoque problema solución, que busca maximizar la remuneración directa, una casi desaparición del Estado como intermediario o regulador de las relaciones capital trabajo.

La tensión entre estos tres tipos de enfoques problema solución será constitutiva de los debates en torno a las relaciones laborales no sólo en países del norte global, sino que existirá igualmente en contextos periféricos, pero con diferencias significativas que podremos describir en detalles posteriormente. Lo que resulta fundamental recalcar aquí es que dentro del proceso de co-construcción de la mediación por plataformas de las relaciones capital-trabajo, uno de los principales mecanismos de incidencia de las y los trabajadores para la co-construcción de la mediación tecnológica es la presión social en torno de la adopción de leyes que permitan frenar el desarraigo de las relaciones capital trabajo hacia territorios digitales. En efecto, más allá de las resignificaciones y usos particulares que las y los trabajadores puedan dar a estas tecnologías, la definición de legislaciones que permitan ampliar conquistas sociales a esta nueva modalidad de trabajo termina siendo de central importancia en un contexto donde las empresas tecnológicas tienen, en ausencia de estas legislaciones, una capacidad total y unilateral de construir estos territorios tecnológicos y los algoritmos que los constituyen y ordenan.

Pasemos ahora a la caracterización de la segunda fase regulatoria: la ausencia de consenso en torno al reconocimiento de la regulación de las relaciones capital-trabajo.

Es así que la tensión entre las diferentes postulaciones problema-solución mencionadas anteriormente ha llevado a una segunda fase regulatoria del trabajo mediado por plataformas, que se enfoca en la delimitación de la relación laboral en sí y los derechos laborales que eso conlleva. Cabe recordar que la primera fase regulatoria de las actividades de plataformas se

⁷³ Blandón Daniela. 2021. España: ¿por qué los repartidores de plataformas digitales no quieren ser contratados?. France 24. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.france24.com/es/programas/econom%C3%ADa/20210512-economia-deliveroo-glovo-uber-plataformas-regulacion>

basó en regulaciones relativas a la seguridad de usuarios, y este enfoque fue profundizado y extendido por las mismas aplicaciones sin necesidad de que nuevas regulaciones sean adoptadas en otras regiones. En realidad el enfoque de seguridad y la centralidad del usuario pasaría a ser una característica fundamental del modelo de negocio de plataformas, traduciéndose en el desarrollo mismo de las tecnologías utilizadas. Como lo mencionamos anteriormente todas las campañas de seguridad y las funcionalidades tecnológicas de evaluación de servicio son características fundamentales del modelo de negocio de plataformas.

Sin embargo, cabe recordar también que durante esta primera fase, no existió ninguna dinámica que se haya enfocado en limitar el proceso de desarraigo y falta de regulación de las relaciones capital trabajo mediadas por plataformas. Es así que, fruto de la masificación de esta modalidad de mediación laboral y el crecimiento exponencial de trabajadores cuya labor se encuentra mediada por estas tecnologías, el debate social relativo a la regulación de las mismas se multiplicó generando las diversas posturas anteriormente descritas tanto desde las empresas de plataformas, desde sectores sindicales tradicionales y de nuevas organizaciones de trabajadores.

Una mirada general a las normativas adoptadas en diferentes países o en curso de debate actualmente nos permitirá evidenciar que no existe un consenso social relativo a la regulación necesaria para las relaciones capital-trabajo mediadas por la tecnología. Este panorama ha sido sistematizado en el trabajo efectuado por Hevia y Vera (2021) en su guía de construcción de políticas públicas para el trabajo en plataformas digitales de reparto y conducción en el Ecuador. Este panorama puede ser resumido por un lado por las iniciativas de tipo judicial que han buscado marcar jurisprudencia en términos de derechos laborales y que encontramos en el cuadro siguiente:

Tabla 3.1. Iniciativas judiciales

Ciudad	Fecha de sentencia	Demanda	Resolución
Bélgica	Octubre de 2020	Sr. X contra Uber en Commission Administrative de règlement de la relation de travail	"La Comisión encontró que el Sr. X no podía considerarse como trabajador independiente sino como empleado, debido a los estrechos vínculos entre los diferentes contratos, tanto la compañía W como la compañía Y (Uber BV) son empleadores conjuntos del Sr. X" (ILAW 2021, 47). Fuente: https://bit.ly/Belgica2020 Noticias: https://n9.cl/7j2ff
Colombia	Septiembre de 2020	Demanda a empresa de Internet Services Latam (Mercadoni) en el Juzgado Sexto Laboral de Pequeñas Causas de Bogotá	Sentencia judicial reconoce vínculo laboral entre domiciliario y plataforma digital. "El Juzgado Sexto Laboral de Pequeñas Causas de Bogotá declaró que la relación entre un domiciliario de Mercadoni y la empresa es de naturaleza laboral bajo el principio de primacía de realidad". Esto marca un precedente ya que implicaría que los vinculados a la empresa como "pickers" deben recibir auxilio de cesantías, intereses sobre estas, prima de servicios, vacaciones compensadas y realizar cotizaciones de seguridad social en pensiones porque se trata de empleados de la compañía y no de colaboradores autónomos. Noticias: https://n9.cl/0der7
Holanda	Febrero de 2021	Despido injustificado. Deliveroo contra Federation of the Dutch Trade Movement (FNV) Tribunal de Apelaciones de Amsterdam	"El Tribunal de Apelaciones de Ámsterdam ha ratificado la decisión del tribunal inferior que encuentra que los mensajeros de Deliveroo son empleados y deberían tener acceso a los derechos y protecciones de las leyes laborales holandesas, incluyendo cobertura por acuerdos colectivos sectoriales" (ILAW 2021, 63). Fuente: https://bit.ly/Holanda2021 Noticias: https://n9.cl/izb2b
Bolivia	Marzo de 2021	Juzgado 11.º de Partido de Trabajo y Seguridad Social de la Capital. Auto interlocutorio N.º 9/215. Demanda por parte del colectivo "Ni un Repartidor Menos Bolivia" a "Pedidos Ya"	Fallo a favor de los trabajadores. Reconocimiento de relación laboral y derechos correspondientes a la Ley (tiempo de servicios, vacaciones, modalidad de contrato, sueldo promedio, aguinaldo, vacaciones, bono de transporte, etc.)

Fuente: Hevia y Vera. (2021).

Es interesante recalcar que en términos de jurisprudencia relativa a relaciones laborales, los resultados son esencialmente favorables a trabajadores y trabajadoras, sin embargo no tienen necesariamente el mismo alcance que una legislación adecuada. En efecto, el acceso a la justicia presupone condiciones tanto económicas como de disponibilidad de tiempo que los trabajadores y trabajadoras de plataformas no disponen necesariamente por sus condiciones socioeconómicas.

En lo referente a la disputa legal, cabe recalcar que existen experiencias que si bien no tienen como objeto la regulación per se de la relación capital trabajo o un reconocimiento de la relación de dependencia, si han generado un impacto en derechos laborales más amplios. Un caso emblemático de esto es el caso de la sentencia dictada por un tribunal Italiano por discriminación en relación al acceso al trabajo por parte de la plataforma de entrega Deliveroo.⁷⁴ El tribunal dictaminó que los algoritmos de la plataforma que miden la confiabilidad de un trabajador al efectuar sus turnos de trabajo, y por ende su capacidad a

⁷⁴ Tovar Sandra. "021. Discriminación en plataformas digitales: Un pronunciamiento judicial italiano basado en la experiencia de los riders de Deliveroo. Universidad externado de Colombia. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://derlaboral.uexternado.edu.co/analisis-y-opinion/discriminacion-en-plataformas-digitales-un-pronunciamiento-judicial-italiano-basado-en-la-experiencia-de-los-riders-de-deliveroo/>

acceder a mejores turnos, eran discriminatorios. En efecto, el tribunal consideró que dichos algoritmos no toman de ninguna manera en consideración situaciones en las cuales cualquier trabajador tendría el derecho a ausentarse del trabajo (derecho a huelga, ausencia justificada por motivos de salud, o por tareas de cuidado de hijos menores) y por ende vulneran derechos reconocidos por la ley. Este dictamen tuvo como consecuencia el abandono por parte de Deliveroo de tales algoritmos por ende una transformación de la mediación tecnológica.

Una vez efectuado un breve mapeo de la experiencias judiciales, cabe recalcar que las experiencias de regularización legislativa son mucho menos homogéneas y tiene una diversidad de enfoques y conclusiones. En efecto, como lo mencionamos anteriormente, en la disputa de la definición de nuevas normativas legales se concentra la atención tanto de las empresas tecnológicas como de las organizaciones sociales y de defensa de derechos laborales, puesto que de la definición de este marco regulatorio puede generarse un proceso profundo de co-construcción de la mediación tecnológica.

Sin este marco regulatorio y legislativo, las empresas de plataformas siguen teniendo un poder casi total e unilateral sobre la construcción de los territorios digitales que intermedian las relaciones capital trabajo bajo la modalidad de plataformas.

Esta heterogeneidad legislativa y normativa, fruto de la disputa social de la co-construcción de esta modalidad de trabajo en donde influyen gran cantidad de factores diversos y situados, la podemos observar gracias al trabajo efectuado por Hevia y Vera (2021) y resumido en el siguiente cuadro de normativas aprobadas:

Tabla 3.2. Normativas

Ciudad	Fecha de sentencia	Fecha de sentencia	Proyecto
Inglaterra	Conducción	2021	El 16 de marzo, el Tribunal Supremo británico falló en contra de la app de transportes Uber, exigiendo que reconozca a sus más de 70 000 conductorxs como trabajadorxs. Es decir, sus antes llamados "socios conductores" o contratistas independientes ahora tienen derecho a recibir vacaciones pagadas, jubilación y un salario mínimo (France 24 2021).
Estados Unidos (California)	Conducción	2020	En noviembre, el estado de California, en Estados Unidos, votó "sí" para que paselo que se conoció como Prop22 (Proposición 22), iniciativa para conductorxs basadxs en apps como contratadxs y políticas laborales (Proposition 22, App-Based Drivers as Contractors and Labor Policies Initiative) (Ballotpedia 2020). De acuerdo con la Federación del Labor de California (California Labor Federation), la Prop22 fue escrita por las empresas para las empresas, perjudicando la posibilidad de contar con derechos laborales a quienes trabajan como conductorxs en apps como Uber (California Labor Federation 2020). La Prop 22 retiraba la oportunidad de contar con permiso de enfermedad, seguros de salud, seguridad social, seguro por desempleo.
España	Reparto	2021	En agosto entró en vigor la llamada Ley Rider (RDL 9/2.021) que modifica y pretende aclarar el Estatuto de los Trabajadores para reforzar la presunción de laborabilidad de los trabajadores/repartidores de las empresas que utilizan plataformas digitales y organizan el trabajo mediante algoritmos. Solicitante: Confederación sindical UGT. Organización Riders por Derechos Estatus: En proceso a cumplirse por parte de las empresas de plataformas digitales de reparto
Colombia	Teletrabajo	2021	Ley N.º 2121 que crea el trabajo remoto. La mencionada ley crea "una nueva forma de ejecución del contrato de trabajo, denominada trabajo remoto, la cual será pactada de manera voluntaria por las partes y podrá ser desarrollada a través de las tecnologías existentes y nuevas, u otros medios y mecanismos que permitan ejercer la labor contratada de manera remota". Solicitante: Ministra de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Karen Abidinen; Ministro del Trabajo, Ángel Cabrera; Ministro de Hacienda y Crédito Público, José Restrepo Estatus: Publicado y aprobado

Fuente: Hevia y Vera (2021).

En un breve análisis de estas leyes podemos observar que existen resultados opuestos en cuanto la regularización de las relaciones capital trabajo y principalmente en lo referente al punto central del reconocimiento de la relación de dependencia hacia la plataforma.

Cabe recalcar que con la excepción de Colombia, donde la ley relativa al trabajo remoto abrió algunas perspectivas para el trabajo de plataformas, todas las normativas relativas a las relaciones capital trabajo mediadas por plataformas han sido adoptadas en los países del Norte global. Existen dos factores que permitirían explicar parcialmente este fenómeno. Por un lado, el nivel de penetración en el Norte global de este tipo de mediación laboral es mayor en dichos países a causa de la llegada anterior de dichas tecnologías a estas regiones pero también existe un factor relacionado a la capacidad adquisitiva de su población, que podría limitar su expansión. Otro factor fundamental es el reconocimiento y capacidad de negociación adquirido por organizaciones sindicales en contextos industrializados y que difieren de la capacidad de incidencia política que pueden tener en contextos periféricos de

países menos industrializados. A pesar de esto encontramos actualmente toda una ola de propuestas legislativas en desarrollo en América Latina, que podemos observar gracias al trabajo de síntesis efectuado por Hevia y Vera (2021) en el siguiente cuadro:

Tabla 3.3. Propuestas legislativas

Ciudad	Fecha de sentencia	Proyecto
Argentina	2020	"En 2020, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina presentó un anteproyecto de ley que coloca a los mensajeros al amparo de la ley laboral y previsional" (OIT 2020). Estatus: En discusión Fuente: https://n9.cl/v6d25
México	2020	Iniciativa para regular, expresamente, en la Ley Federal del Trabajo, la relación laboral, los derechos y las condiciones básicas que deben existir entre las empresas que desarrollan plataformas digitales y sus trabajadores que prestan el servicio. Solicitante: Senadora Xóchitl Gálvez Ruiz, integrante del Partido de Acción Nacional (PAN) Estatus: En discusión Fuente: https://n9.cl/8mfk7
Perú	2021	Proyecto de Ley que garantiza condiciones mínimas laborales para los trabajadores que prestan servicio de reparto o movilidad mediante plataforma digital. Solicitante: Congresista Daniel Oseda Yucra, integrante Frente Popular Agrícola del Perú Estatus: En ponencia Fuente: https://n9.cl/kv3h7
Chile	2021	Regula el contrato de los trabajadores que desarrollan labores en plataformas digitales de servicios. Se enfatiza la necesidad de contar con una jornada autónoma, seguridad social, transparencia y derecho a la información, jornada pasiva, terminación del contrato de trabajo, derecho a la sindicalización, entre otros. Estatus: En discusión Fuente: https://n9.cl/gtym
Chile	2021	Proyecto de Ley Orgánica para regular la relación laboral de las y los trabajadoras con las empresas de plataformas digitales. De llegar a ser aprobado el proyecto, "las empresas de plataformas digitales, en el plazo máximo de 90 días, deberán regularizar a todas las personas que actualmente se encuentran bajo su dependencia laboral". Solicitante: Asambleísta Johanna Moreira, partido Izquierda Democrática. Comisión de Justicia y Estructura del Estado Estatus: Para debate Fuente: https://n9.cl/gv57a

Fuente: Hevia y Vera (2021).

Para poder entender el contexto de estos procesos en América Latina y sus perspectivas a futuros analizaremos una última parte de la trayectoria sociotécnica de Uber y de plataformas similares, luego de su llegada al Ecuador. Esta tercera fase nos permitirá evidenciar los impactos y desafíos propios que dichas tecnologías acarrearán para contextos periféricos, como el ecuatoriano.

De esta manera podemos argumentar nuestras conclusiones frente a la segunda fase de la trayectoria sociotécnica Global de Uber.

Hemos podido analizar cómo, en momentos de una recesión económica luego de la crisis financiera del 2008, se originó una primera convergencia entre la formulación problema

solución de diversos actores: por un lado trabajadoras y trabajadores en busca de recursos económicos y un acceso a un mercado laboral contraído, una propuesta de mediación tecnológica de plataformas que prometía una optimización de las fuerzas económicas de manera a ofrecer este acceso al mismo tiempo que solucionar necesidades de transporte frente a sistemas históricamente estancados y finalmente por otro lado poderes públicos en búsqueda de soluciones para el desarrollo económico. Estas diferentes formulaciones convergen en una primera fase regulatoria del trabajo de plataformas, a través de normas de seguridad de las y los usuarios que permitió una estabilización de las controversias en torno a esta nueva modalidad laboral, pero sin abordar o regular las relaciones capital-trabajo. Esta estabilización fue capaz de atraer grandes capitales especulativos bajo la promesa de una nueva economía emergente fuertemente impregnada de un utopismo tecnológico que prometía solventar, gracias a los nuevos desarrollos tecnológicos de las tecnologías del big data y la inteligencia artificial, las deficiencias de la mediación humana de estas relaciones. De esta primera fase de la trayectoria sociotécnica de Uber surgió una segunda fase en la cual la masificación del uso de la plataforma generó una serie de nuevas controversias y formulaciones problema solución. En efecto, en un contexto de expansión acelerada de los usuarios y usuarias de la plataforma, y por ende una acumulación acelerada de datos de los mismos, surgen nuevas oportunidades de modelo de negocio en la cuales las tecnologías de Big Data e Inteligencia artificial ya no sólo es una herramienta al servicio de la optimización de un modelo de negocio sino que transforman de manera profunda la lógica del mismo. Uber pasa de pensarse como un servicio premium de transporte enfocado a un cierto público reducido, a pensarse como una empresa con tendencias monopólicas y con objetivos de ubicuidad capaces de establecerla como un punto de paso central para el futuro del transporte urbano, desde el transporte individual, hasta el transporte corporativo y público. En este contexto surge igualmente una respuesta pertinente de este tipo de modalidad de trabajo frente a la pandemia del COVID 19 que impulsará aún más la masificación de la misma como respuesta a nuevas formulaciones problema solución relacionadas con la recesión económica, la crisis laboral resultante y la necesidad de distanciamiento social. Esta masificación del uso de plataformas abre una nueva perspectiva de acumulación de datos que abre una puerta hacia una lógica no sólo de respuesta a una demanda de transporte sino también de generación de necesidades de transporte gracias a lógicas de ingeniería social enfocadas a promocionar servicios personalizados que busquen generar interés en servicios culturales, gastronómicos, turísticos, y por ende necesidades de transporte y entrega. Vemos así, una vez más, como la

convergencia de nuevas formulaciones problema-solución generan procesos profundos de co-construcción de la mediación tecnológica del trabajo.

Cabe recalcar que el proceso de masificación del uso de Uber se acompañó por un desarrollo de su implantación territorial, no sólo hacia países del Norte Global sino que igualmente a países del Sur global. Este fenómeno generó nuevas complejidades en términos del desarraigo de las relaciones capital-trabajo mediadas por estas plataformas puesto que se insertan dentro de un territorio digital globalizado en el cual las delimitaciones territoriales nacionales no tienen un equivalente digital. Esto ha generado nuevos procesos de desarraigo en temas no sólo de legislación laboral y fiscal sino también transformaciones fundamentales a nivel de organizaciones de trabajadores y trabajadoras que se encuentran frente a un nuevo desafío organizativo para generar correlaciones de fuerza con empresas, tales como Uber, mínimamente implantadas en algunos de sus territorios de operación.

Otra característica particularmente importante de esta fase de la trayectoria sociotécnica de Uber, ligada a la masificación del uso de la plataforma, es el desarrollo de nuevas tecnologías de gestión algorítmica del trabajo cada vez más basadas en lógicas de big data e inteligencia artificial. Esta característica será fundamental en cuanto ya no sólo plantea la necesidad de una solución del desarraigo de las relaciones capital trabajo a través de un retorno a la norma tradicional sino que trae consigo la necesidad de nuevas perspectivas regulatorias frente a relaciones de trabajo mediadas por la tecnología y no previstas en las normativas existentes. En este sentido vemos cómo se multiplican controversias frente a la naturaleza de la relación de dependencia laboral pero también en cuanto las condiciones mismas del trabajo. En efecto, características del trabajo de plataformas promocionados por Uber tales como la flexibilidad y decisión propia del tiempo de trabajo contrastan con historias narradas por trabajadoras y trabajadores acerca de la precarización de su trabajo, la puesta en peligro de su persona, y la violencia psicológica que significa la necesidad de una conexión y disponibilidad casi permanente para acceder a oportunidades adecuadas de trabajo.

Frente a la complejidad regulatoria que significa la emergencia de estas nuevas modalidades de trabajo, emerge una diversidad de normativas que pretenden aportar una solución a estas controversias. Como lo mencionamos anteriormente la herramienta legislativa y regulatoria aparece como la principal herramienta para que nuevos actores puedan acceder a la co-construcción del territorio digital que intermedia la relaciones capital trabajo en el modelo de plataformas. Sin estas nuevas legislaciones o normativas, la co-construcción se limita a una disputa por los usos de la misma, pero queda por fuera de la disputa la co-construcción del

modelo de negocio de las plataformas, y por ende el reconocimiento de la relación de dependencia, que es el punto crucial que define el proceso de desarraigo hacia territorios digitales. La disputa normativa y legislativa es igualmente la que parece abrir la co-construcción algorítmica de estos territorios digitales. Esto es fundamental tomando en cuenta lo que hemos podido ver, y lo estudiaremos más en detalle al final de este estudio, acerca de cómo esta construcción algorítmica es un factor fundamental para la calidad de vida de las y los trabajadores de plataformas.

Es así que desde una mirada global hacia las diferentes leyes y propuestas legislativas en curso emergen patrones que parecen sugerir diferentes respuestas institucionales a estas controversias. Nuestro análisis de la tercera fase de la trayectoria sociotécnica de Uber se enfocará en abordar la hipótesis de dinámicas específicas de la resolución de las tensiones capital trabajo mediada por plataformas cuando estas se desarrollan en contextos periféricos. Esta hipótesis está sustentada principalmente en una mirada comparativa enfocada en las diferencias relativas a la historia y alcance de las organizaciones sindicales, y su efecto sobre la institucionalización de la resolución de dichas tensiones entre países del centro capitalista y países de su periferia. En este contexto surgen nuevas complejidades y la hipótesis de la importancia de construir convergencia entre diferentes formulaciones problema-solución para poder abrir una fase de co-construcción del trabajo mediado por plataformas que garantice condiciones dignas para sus trabajadores y trabajadoras. El estudio de la tercera y última fase de la trayectoria sociotécnica de Uber nos permitirá abordar estas hipótesis y sus posibles conclusiones.

3.3. Tercera fase de la trayectoria sociotécnica de Uber: las relaciones capital trabajo mediadas por la tecnología en un contexto periférico.

Empezaremos analizando en esta parte del tercer capítulo la formulación problema-solución por parte de las empresas de plataformas digitales, para poder luego analizar la postura sindical tradicional, sus límites y la emergencia de nuevas formas de organización social relativas a la mediación por plataformas digitales.

3.3.1 Formulación problema-solución desde las empresas de plataformas digitales

Es importante recalcar, antes de iniciar nuestro análisis, que las plataformas digitales llegan a Ecuador de una manera especial y en un contexto muy particular. En efecto, según lo recopilado por Hevia y Vera (2021) la primera empresa en ingresar al Ecuador fue Cabify, seguida de Uber, las dos en el 2017. Para el 2018 ingresan al país las plataformas dedicadas al reparto de alimentos y otros bienes, tales como Glovo, Uber Eats, Rappi. Posteriormente la empresa uruguaya Pedidos Ya comprará a Glovo en 2021. En este sentido la llegada al Ecuador de estas plataformas se da rápidamente en un corto plazo de tiempo y con varias empresas. Existirán varias estrategias de entrada al mercado tanto para atraer a clientes como para atraer a trabajadoras y trabajadores. Una de ellas es la de no buscar una exclusividad en el trabajo en una plataforma, es así que gran parte de los trabajadores y trabajadoras de plataformas trabajan simultáneamente para varias empresas de este tipo. En este sentido, decidimos ampliar esta tercera fase más allá del estudio de Uber y focalizarnos en general en las diferentes formulaciones problema-solución generadas desde diferentes actores implicados con el conjunto de las plataformas de entrega y transporte operando en Ecuador.

Una vez especificado esto podemos notar que, de forma similar a lo sucedido en su nacimiento en países del Norte Global, el arribo al Ecuador de estas plataformas va a coincidir en un momento en el que el país vivía lo que Salgado (2017) denominaba como una "crisis del mercado laboral", como lo mencionamos en la contextualización introductoria de este trabajo. A esto es importante añadir la pandemia del COVID 19 tuvo un gran impacto de contracción del mercado laboral en toda América Latina⁷⁵ acentuando aún más esta perspectiva.

⁷⁵ CEPAL. 2021. Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe: trabajo decente para los trabajadores de plataformas en América Latina. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46955-coyuntura-laboral-america-latina-caribe-trabajo-decente-trabajadores-plataformas#:~:text=La%20crisis%20causada%20por%20la,alcanz%C3%B3%20el%2010%2C5%25.>

En este marco vemos reproducirse, por parte de las empresas de plataformas, una propuesta problema solución en sintonía con la propuesta desarrollada en países del Norte Global. En efecto, esta propuesta se centra en la idea de facilitar el acceso a un empleo o a un ingreso en respuesta a la “crisis del mercado laboral”. Esto lo podremos evidenciar gracias al análisis de los debates efectuados en el primer trimestre de 2022, en torno a la propuesta de ley para regular el trabajo mediado por plataformas. Estos debates se dieron en el marco de la comisión de los Derechos de los Trabajadores y la Seguridad Social, que cualifica las dos propuestas de ley actualmente existentes. Las posturas ahí expresadas nos permiten evidenciar una convergencia del conjunto de plataformas de transporte o reparto en Ecuador en cuanto a una narrativa problema-solución basada en la propuesta de acceso al trabajo y a recursos. En esta síntesis de la expresión de dichas empresas en la sesión del 17 de marzo del 2022⁷⁶ se pueden resumir dichas perspectivas:

- la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador, a través de la voz de su consultor Eric Vinueza, expresaban que el trabajo en plataformas es “una opción de acceso al empleo en un contexto en el que en la pandemia se han perdido más de 400.000 empleos”.
- Esta postura fue complementada en dicha sesión por el director de políticas para América Latina de Rappi, Juan Sebastián Rozo, para quién “la pobreza es un reto para América Latina y Rappi ha contribuido a mejorar esta situación económica”. Rozo mencionaba en esta sesión cómo en este contexto Rappi ha permitido dar empleo a 250.000 repartidores a nivel latinoamericano.
- Una postura similar tenía la directora de Asuntos Generales para América latina de la plataforma Didi, Paula Bernal, al mencionar que esta plataforma ha permitido un acceso al trabajo a más de 50.000 personas en la ciudad de Quito desde su ingreso en junio del 2021. Bernal hizo énfasis particularmente en el hecho de que la pandemia y su efecto en el mercado laboral evidenció la propuesta de valor que tienen las plataformas en tanto que oferta de acceso a un empleo.

⁷⁶ Comisión de los Derechos de los Trabajadores y la Seguridad Social. Sesión 38. Sistematización de la discusión efectuada por Valeria Larco del colectivo de derechos digitales “Conectadxs” Acceso el 15 de mayo de 2022. https://www.facebook.com/watch/live/?ref=watch_permalink&v=685198072673498

- Cristhian Northcote, Gerente de asuntos públicos para Uber en Bolivia, Perú y Ecuador, tuvo una expresión semejante al presentar a Uber como una forma de obtener acceso a ingresos para personas que no las tienen. Northcote presentó un estudio realizado por Uber en Perú en el cual afirma que más del 50% de las personas que utilizan Uber lo harían en búsqueda de un acceso a ingresos económicos. Un punto que cabe recalcar en la presentación de Northcote hecha en la Asamblea Nacional es que presentó la posibilidad de que exista una flexibilidad laboral igualmente como un acceso a ingresos económicos. En efecto, según el representante de Uber, esto permitiría un acceso a otras actividades remuneradas “según la disponibilidad y libertad de la persona”. Si bien es necesario poner esto en perspectiva con la realidad de los horarios efectuados por la mayoría de trabajadores de esta plataforma (entre 9 y 12 horas), no deja de ser particularmente interesante el hecho de presentar a la flexibilidad como un recurso más para el acceso a otros ingresos. Esto demuestra una vez más la centralidad de esta formulación problema-solución de parte de las plataformas.

Cabe recalcar que un análisis de la postura presentada por el representante de Uber en este debate legislativo permite igualmente poner un foco en la importancia que tiene dentro de su perspectiva problema-solución el no reconocimiento de la relación de dependencia que podría existir con los “socios conductores” y “socios repartidores”, retomando la denominación utilizada por Northcote. En efecto, más de la mitad de su presentación (13 de los 20 minutos de presentación efectuados) estuvo enfocada en demostrar que no existía tal relación de dependencia. Dentro de los criterios requeridos por la ley ecuatoriana para determinar una relación de dependencia es necesario poder demostrar que existe una remuneración dada por parte de la empresa por la prestación de un servicio dado, que dicha prestación de servicio sea personal (dada por la persona en cuestión) y que exista una relación de subordinación donde la empresa fija los modos y tiempos de trabajo. Northcote consideró que el único factor presente era el de prestación personal de servicio, mientras que el de remuneración, subordinación y exclusividad no existía en el contexto del trabajo mediado por plataformas. En efecto, si bien existe la realización de un servicio prestado por el o la trabajadora, según Northcote:

- no existiría una remuneración de parte de la plataforma puesto que el pago es efectuado por el usuario final, la plataforma sólo efectuaría una intermediación y un cobro por este servicio

- no existiría subordinación puesto que la persona no estaría obligada a realizar ninguna de las solicitudes que la plataforma efectúe, Northcode recalcó que los “algoritmos no son jefes ni dan órdenes”
- tampoco existiría exclusividad en tanto que las y los trabajadores puede utilizar cualquier otra plataforma de trabajo que desee o utilizar la flexibilidad ofrecida por la plataforma para desarrollar otras actividades

Es particularmente interesante hacer un análisis del discurso del representante de Uber en este punto, para entender de manera más detallada la propuesta problema-solución que desarrolla. En efecto, en su ponencia Northcote argumentó en varias ocasiones el hecho que una legislación que ponga límites a la “flexibilidad e independencia” del trabajo por plataformas podría poner en riesgo su funcionalidad de acceso a ingresos para las personas. En este sentido es muy importante recalcar la utilización del vocabulario utilizado en esta explicación. A diferencia de otras expresiones de otros representantes de aplicaciones, Northcode no utiliza el “acceso al trabajo” como categoría problema-solución, sino que utiliza el “acceso a ingresos”. De igual manera, en términos macroeconómicos, el representante de Uber utiliza igualmente la categoría de “nuevas relaciones económicas”, al presentar el futuro del trabajo. En efecto define al futuro del trabajo cómo “nuevas relaciones económicas en las que las personas encuentran maneras de generar ingresos con flexibilidad e independencia gracias a la tecnología”. Igualmente recalcó que la normativa debería centrarse en la “protección de las personas”, refiriéndose tanto a usuarios como trabajadores independientes que utilizarían las aplicaciones, esto retoma una narrativa muy similar a la primera ola regulatoria de Uber en el Norte Global, centrada sobre la seguridad de las personas.

Vemos en este sentido generarse desde estas empresas una propuesta problema solución que pretende dejar por fuera de la regulación la co-construcción del modelo de negocio o de la construcción algorítmica del territorio digital que intermedia el trabajo de plataformas.

La propuesta normativa defendida es la que garantice ciertas mejoras en las condiciones de trabajo pero que no transforme las relaciones capital-trabajo que estructuran el modelo de negocio de plataformas. Esta diferencia se articula principalmente en lo relativo a la defensa de plantear a la plataforma como una intermediaria entre compradores de un servicio y prestatarios independientes del mismo. En este contexto se presenta a la tecnología desde una perspectiva tecno-utopista, que no debería ser abierta a procesos sociales de co-construcción que puedan frenar su “innovación”, bajo riesgo de frenar sus beneficios para la sociedad.

Vemos una propuesta en la cual la tecnología se presenta como una herramienta para construir

nuevas relaciones laborales y económicas , centradas en el acceso a ingresos económicos en momentos de crisis y basada en supuestos valores de autonomía y libertad. Sin embargo desde un punto de vista de derechos sociales y laborales esta dinámica se torna regresiva en derechos, al dejar por fuera los marcos de protección social y laboral establecidos en las normas legales vigentes.

Frente a esta propuesta problema-solución se generan en el Ecuador una serie de controversias relativas a las relaciones capital-trabajo, que se cristalizan en diferentes formulaciones problema-solución desde sectores de trabajadoras y trabajadores de plataformas. Al igual que a nivel global, van a existir diferentes expresiones en lo relativo a perspectivas sindicales tradicionales por un lado y posturas de trabajadores no sindicalizados que centran su reivindicación en la maximización del ingreso obtenido a través del uso de la plataforma, por otro lado. Nuestra hipótesis es que la correlación de fuerzas entre estas diferentes posturas será determinante para la construcción del futuro del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador. Por esta razón es importante primeramente analizar en detalle las mismas al igual que los desafíos para los procesos organizativos de trabajadoras y trabajadores de plataformas en el contexto ecuatoriano.

3.3.2. Formulación problema-solución desde la perspectiva sindical

Empecemos caracterizando la relación de dependencia vista desde la perspectiva sindical.

Antes de iniciar este análisis queremos recordar que, por la forma en que se desarrolla el trabajo de plataformas de entrega en el país, la mayoría de trabajadores trabajan simultáneamente en varias plataformas: UberEats, Rappi, PedidosYa.

En este sentido, el tipo de organización social que se genera tiene muchos vasos comunicantes entre los trabajadores de diversas plataformas, lo que genera dinámicas convergentes de defensa de sus derechos. En este marco, hemos decidido enfocarnos en plataformas globalizadas que llegaron al Ecuador en los últimos años y dejar de lado a plataformas locales tales como Tipti. En efecto, su enfoque es menos masivo y dirigido hacia un público específico con cierto capital adquisitivo (algo similar a los inicios de UberCab), por lo que su relacionamiento con sus trabajadores tiene igualmente características particulares. Igualmente, el número de personas que trabajan para estas empresas es mucho más reducido que las que trabajan en las plataformas antes nombradas, por lo que decidimos obviar las plataformas locales en esta fase del estudio.

Una vez hecha esta precisión, para poder iniciar la descripción de la formulación problema solución de los actores sindicales es necesario recordar las condiciones laborales que ha generado el desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia territorios digitales en el Ecuador. Como lo mencionan Albornoz y Chávez en su trabajo titulado “De la gestión algorítmica del trabajo a la huelga 4.0” (2020):

Uno de los problemas centrales del surgimiento de este nuevo tipo de trabajadores es que constituyen una población expuesta a riesgos laborales importantes, y no cuentan con un seguro médico que les proteja de enfermedades o accidentes. Además, la empresa mantiene un control estricto sobre los horarios, precios y rutas, lo cual pone en entredicho la supuesta libertad e independencia que prometen a sus trabajadores y sobre los que se sostiene la relación por servicios puntuales que constituye la base de este modelo de negocios. Estas maneras de gestión de los empleados revelan la existencia de formas de dependencia laboral no reconocidas, que conducen a una precarización del empleo y a la pérdida de derechos laborales (Albornoz y Chávez 2020).

Frente a esta situación surgen diversas voces de trabajadores y trabajadoras reclamando por mejores condiciones laborales. Sin embargo la expresión de estas voces cuyo trabajo es mediado por territorios digitales tiene una serie de complejidades y desafíos. Como ya lo hemos mencionado anteriormente, en el caso Ecuatoriano al igual que a nivel global, existen diferentes posturas y estrategias adoptadas por trabajadoras y trabajadores al igual que sus organizaciones en lo relacionado con la regulación del trabajo de plataformas.

En términos de la formulación problema solución desde trabajadoras y trabajadores de plataformas cercanos a posturas sindicales tradicionales, utilizaremos como referencias al Frente de los Trabajadores de Plataformas Digitales del Ecuador, Frenapp, que se presenta en tanto que “Organización sindical por rama de las y los trabajadores de plataformas en Ecuador”.⁷⁷ Consideramos que esta organización es representativa de la perspectiva ligada a un posicionamiento sindical tradicional, no sólo por su posicionamiento a nivel nacional sino también por su convergencia a nivel internacional con organizaciones internacionales tales como la Red de Activistas defensores de derechos laborales (Redal) u organizaciones ligadas sindicatos históricos del Norte global, tales como el Solidarity Center.⁷⁸ Esta es una organización internacional de defensa de derechos de los trabajadores afiliada al sindicato

⁷⁷ Página de Instagram de Frenapp Ecuador. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.instagram.com/frenapecuador/>

⁷⁸ Sitio oficial del Solidarity Center. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.solidaritycenter.org/who-we-are/>

estadounidense Federación Americana del Trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO por sus siglas en Inglés), uno de los principales sindicatos de Estados Unidos. El Frenapp es además parte de una red internacional de 60 colectivos, sindicatos, fundaciones que se encuentran en más de 36 países llamada Alianza Unidos World Action.⁷⁹

Podemos resaltar complementariamente que Carolina Hevia, quién fue entrevistada para este trabajo, funge el rol de secretaria de la Unión de Trabajadores de Plataformas, sindicato Colombiana, pero está exiliada en Ecuador fruto de presiones y amenazas sufridas en Colombia.⁸⁰ Desde Ecuador efectúa un proceso de apoyo al fortalecimiento de Frenapp en tanto que secretaria de la organización para la defensa jurídica. Todas estas condiciones hacen de la Frenapp una organización representativa de las organizaciones auto identificadas como sindicales que se estructuran en torno al trabajo mediado por plataformas.

Para analizar la perspectiva problema-solución desde este tipo organización sindical tradicional, analizaremos la presentación realizada por Carolina Hevia en una conferencia virtual del 10 de marzo del 2022 a través de Facebook en la cual expone las posturas sindicales de defensa de derechos laborales de su organización Unidapp.⁸¹

Estas posturas se encuentran igualmente presentes en el documento titulado “Falsa autonomía de los/as trabajadores de plataformas digitales” realizado por Frenapp y que Carolina puso a nuestra disposición para la realización de este trabajo. En base a estos dos recursos podremos efectuar el análisis de la propuesta problema solución desde una perspectiva sindical.

Cabe recalcar que la propuesta principal en torno de la cual se estructura la propuesta problema-solución sindical surge como respuesta a la masificación del uso de las plataformas, es decir que no propone soluciones a problemáticas de transporte o necesidades de usuarios sino que emerge concretamente como reacción a condiciones laborales que no considera justas para trabajadoras y trabajadores. Es así que la formulación problema-solución sindical se estructura en torno a la denuncia de lo que considera una “tercerización ilegal de la relación laboral de las y los trabajadores de plataformas”. Para entender esta postura, utilizaremos la definición de tercerización laboral sintetizada por María María Esponda y Julia Strada (2019) quienes entienden a la tercerización laboral como:

⁷⁹ Comunicado del 1ero de mayo de 2022. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.facebook.com/pg/carolinaheviabrandts/posts/>

⁸⁰ Entrevista a Carolina Hevia por Prensa Obrera. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://prensaobrero.com/internacionales/no-podemos-dejarnos-amedrentar-por-estas-empresas-capitalistas>

⁸¹ Carolina Hevia. conferencia virtual del 10 de marzo del 2022. Acceso el 15 de mayo de 2022.

<https://www.facebook.com/carolinadelvalleheviadebrandts/videos/1418511731898654/>

Estrategia empresarial tendiente a una creciente flexibilización, precarización de la fuerza de trabajo y debilitamiento de las organizaciones sindicales se ha profundizado desde mediados de la década de 1970 a la actualidad, no solo en Argentina sino en el conjunto de América Latina y a escala global. La tercerización laboral se expresa en una ruptura de la relación dual y la aparición de un “tercero”, en tanto intermediario entre la empresa y el trabajador, que absorbió tareas y actividades históricamente realizadas por la principal (Esponda y Strada 2019).

En este sentido el objetivo de la propuesta sindical es terminar con este fenómeno de tercerización laboral en el cual el trabajador o trabajadora de plataforma absorbe los roles de “gestión administrativa de su actividad, los riesgos laborales y la compra de sus materiales de trabajo”.⁸² Esta propuesta efectúa un planteamiento problema solución en el cual propone que se reconozca la relación de dependencia y por ende los derechos asociados a ésta. Esta formulación parte de una oposición al enfoque desarrollado por las emoresas de plataformas como en lo relativo a la flexibilidad y autonomía del trabajo. Podemos resumir la postura relativa a la relación de dependencia de una perspectiva sindical tradicional, de la siguiente manera:

- Existe una prestación personal de servicio, puesto que sobre ésta se basa la intermediación de las plataformas. En este punto concuerdan igualmente las empresas de plataformas.
- Existe una remuneración por servicio definida por la plataforma puesto que de sus algoritmos y cálculos internos determinan la retribución por un servicio. Esta decisión al final recae exclusivamente sobre la plataforma. Un ejemplo de esto, narrado por la Secretaría del Frenapp, es la forma en que en noviembre del 2019 se bajaron unilateralmente las tarifas percibidas por trabajadoras y trabajadores en un 50%.⁸³
- Existe una relación de subordinación puesto que los algoritmos efectúan una gestión del trabajo en base a la capacidad de control de la cantidad de pedidos y por ende de ingresos que reciben de los trabajadores. En efecto este control se efectúa en base a las calificaciones de las y los trabajadores. Según factores cómo el número de servicios aceptados, la duración de la entrega o según la calificación recibida por los receptores del servicio, un trabajador podrá acceder a un mayor número de pedidos y por ende una mayor retribución. Actualmente la mayoría de aplicaciones de entrega establecen

⁸² Entrevista Carolina Hevia. 22 de Marzo del 2022

⁸³ Organización sindical Frente de los trabajadores de plataformas del Ecuador (FRENAPP). Acceso el 15 de mayo de 2022. https://www.youtube.com/watch?v=g6q1MFjgY_4

en su modo de funcionamiento la posibilidad de reservar “turnos de trabajo” gracias a los cuales el trabajador o la trabajadora pueden acceder a una mayor cantidad de pedidos (ver captura de pantalla). En lo relatado en la entrevista con Carolina Hevia, y con dos trabajadores de plataformas de entrega, se relata que por fuera de estos turnos el número de pedidos que pueden recibirse es casi nulo. De esta manera bajo el control al acceso a pedidos y por ende a ingresos, la plataforma estaría ejerciendo una dinámica de subordinación del trabajo bajo los lineamientos definidos por la plataforma. Según la narración de la vivencia de este tipo de gestión algorítmica, efectuado por los entrevistados, el hecho de no obedecer el guión establecido se traduce por bloqueo casi total del acceso a pedidos y por ende ingresos.

En lo relativo a este último punto, se efectuó para este trabajo una entrevista con una abogada especializada en temas relativos a derechos laborales, Angie Toapanta del colectivo “Observatorio del Trabajo”, para poder desglosar la complejidad inherente a considerar a los algoritmos como factores determinantes de subordinación según las leyes laborales vigentes en el Ecuador.

Dentro de esta entrevista se pudo resaltar que existe la necesidad de adecuar la ley o generar precedentes de jurisprudencia sobre la interpretación de la gestión algorítmica como una relación de subordinación. En efecto existen ciertas libertades para el trabajador como la de elegir el turno de trabajo o como la de elegir si acepta o no un pedido (aunque esto pueda tener consecuencias sobre su notación y por ende acceso a pedidos, sigue siendo una consecuencia indirecta) para las cuales no existe hasta el momento una interpretación clara de la ley.

Sin embargo es necesario recalcar que en la entrevista se hizo énfasis sobre otra alternativa legal que existe en el Ecuador. Se trata de la jurisprudencia relativa a reconocer relaciones de dependencia cuando existe lo que legalmente se denomina “ajenidad del trabajo”. Este concepto es entendido en el marco de un trabajo en el cual el trabajador o la trabajadora no asumen los riesgos negocio ni tampoco se benefician de los beneficios generales del mismo, sino que recibe una remuneración por su aportación al modelo de negocio. En este sentido Toapanta pudo recalcar que se podría considerar que el trabajador forma parte de la organización del modelo de negocio de una plataforma puesto que su nombre consta como prestatario de servicios en la aplicación y su identidad visual está ligada a la identidad empresarial de la plataforma a través de mochila u otros accesorios visibles. Sin embargo en caso de que una plataforma como UberEats quiebre o deba asumir deudas, los trabajadores de

la plataforma no deberán asumir estos riesgos. De igual manera no son beneficiarios de las ganancias que reciben las plataformas a través de su financiación en la bolsa de valores. Cabe señalar que esta perspectiva sigue siendo hipotética puesto que hasta el momento no ha existido experiencias de jurisprudencia de este tipo en el caso de las plataformas en el Ecuador.

Pasemos ahora al análisis de la formulación problema-solución en torno a la relación capital-trabajo, desde la perspectiva sindical.

Una vez descrita la forma en que las organizaciones sindicales tradicionales abordan la temática de la relación de dependencia es fundamental igualmente poder describir cuál es su formulación problema-solución relativa a las relaciones capital-trabajo. En base a lo presentado por Carolina Hevia en la conferencia mencionada anteriormente y a las reivindicaciones recogidas durante el paro de trabajadores de plataformas efectuado en la ciudad de Quito, el 26 de marzo del 2022⁸⁴, podemos resumir dicha formulación en los siguientes puntos:

- En lo relativo a la remuneración directa, se reivindica la creación de un salario base independiente del pago por cada servicio. Este tipo de remuneración existió en sus inicios en el Ecuador cuando empresas como Glovo pagaban dos dólares por cada hora de conexión, algo que fue utilizado para entrar en el mercado y atraer trabajadores, sin embargo fue abandonado posteriormente. Se propone igualmente la creación de un bono por lluvia, de un bono por trabajo nocturno y un bono por recorridos secundarios en caso de cambio de dirección de entrega durante el servicio. Se propone igualmente la creación de un tabulador de tarifas por kilometraje que permita transparentar el cálculo efectuado por las plataformas. Este último punto contiene una controversia tecnológica puesto que trabajadoras y trabajadores demandan que se efectúen los cálculos de distancias a través de los recorridos reales y no en base al cálculo de “Manhattan” de distancias, que considera la distancia en línea recta entre dos puntos para evaluar las distancias.
- En lo relativo a la remuneración indirecta, se propone la creación de un seguro de maternidad y paternidad, un seguro de Salud, un seguro de vida y un seguro en caso de

⁸⁴ Movilización de lxs trabajadores de plataformas. Conectadxs. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.instagram.com/p/Cb3O4OLIUN9/>

robo de celular o motocicleta. Igualmente se propone el reconocimiento de vacaciones pagadas y fondos de cesantía.

- En lo referente al salario diferido se propone la creación de una pensión específica para trabajadores y trabajadoras de plataformas.
- Finalmente en lo relativo a mecanismos de redistribución de la riqueza, no existe una reivindicación tributaria específica, pero se formula la demanda de que las empresas estén domiciliadas en el país, para poder desarrollar un diálogo tripartito con las mismas. Esto implicaría de facto la necesidad de tributar en el país.

Podemos igualmente notar que existen otras reivindicaciones relativas a condiciones de trabajo que no afectan directamente las relaciones capital trabajo de forma estructural, pero que están enlazadas a nuevas formas de organización de trabajo frente a las cuales las nociones tradicionales de seguridad laboral y condiciones dignas de trabajo necesitan ser repensadas.

Un factor fundamental en este sentido está relacionado a la forma en que, para funcionar en “tiempo real” y responder a las solicitudes de usuarios en tiempos cortos, el modelo de plataformas de delivery necesita tener a disposición permanente un gran cantidad de repartidores y repartidoras en condición de conexión y “espera” a la solicitud de un pedido. Estos trabajadores deben estar distribuidos a lo largo del territorio donde se oferta el servicio, para ser capaces de responder en un tiempo “óptimo”. Existe un vacío acerca del estatus de estos tiempos de “espera”. En efecto, aunque estos tiempos son necesarios para el funcionamiento en “tiempo real” de las plataformas, su reconocimiento entra en contradicción con una visión de un trabajo autónomo en el que el tiempo es fundamentalmente y la capacidad de desconexión estaría presente en cualquier momento. Esta ambigüedad se evidencia en las transformaciones y adecuaciones que han existido en las plataformas desde su llegada al Ecuador. Como mencionábamos anteriormente, a su llegada, plataformas como Glovo reconocían un pago mínimo por hora de conexión, lo que implícitamente reconocía a estos períodos de “espera” como períodos laborales. Sin embargo, esto no sólo fue abandonado sino que observamos como la forma en que se estructuran actualmente ciertos derechos sociales, tienden a no reconocer estos momentos de espera como momentos de trabajo. Un ejemplo de éstos son los seguros de accidente que actualmente en la mayoría de plataformas, cubren a repartidores únicamente si están efectuando un pedido pero no durante el tiempo de “espera” entre pedidos. En algunos casos se reconoce 10 o 15 minutos antes o después de la acción efectuada (información presentada por el representante de Uber durante

el debate legislativo), pero es algo que sigue siendo muy ambiguo y que depende de cada plataforma.

Frente a esto, existe la reivindicación sindical directa que consiste en el reconocimiento de un salario base horario, antes descrito, que reconozca el tiempo de espera como un tiempo de trabajo. A esto se suman reivindicaciones referentes a las condiciones de trabajo en estos tiempos de “espera” que implicaría igualmente este tipo de reconocimiento. Una de estas es la creación de lo que denominan “pit stops” que serían puntos de espera, a cargo de las empresas de plataformas, destinados para que repartidores puedan parquear sus motos, tener acceso a baños o hidratación o canales de comunicación en caso de necesitar soporte de la empresa o algún servicio emergente. Estos puntos, dentro de la perspectiva sindical, se enfocan en normalizar y regular de mejor manera la presencia de las y los trabajadores de plataformas a lo largo de su territorio laboral, que termina siendo en muchos casos la totalidad de una ciudad. Un ejemplo que podemos nombrar en cuanto a esto es la forma en que trabajadoras y trabajadores deben ocuparse individualmente de la forma en que sus vehículos motorizados destinados al trabajo de entrega ocupan el espacio público y las tensiones que esto genera.

En efecto, en las entrevistas realizadas se describe como existen frecuentes tensiones con agentes de tránsito metropolitano, no existen condiciones dignas de acceso a baños o otros servicios mínimos que se consideran tradicionalmente en las necesidades básicas de un espacio laboral tradicional. Igualmente estos puntos de espera tendrían una funcionalidad de ser espacios seguros para repartidores, en los cuales el cuidado colectivo podría frenar dinámicas de robos y agresiones que pueden sufrir durante los tiempos de espera. Vemos en este sentido reproducirse reivindicaciones propias de espacios de trabajo tradicionales relacionadas a la seguridad y salud ocupacional, pero con la complejidad que el espacio laboral tiene una realidad virtual que no puede ser abarcada por estos conceptos, y que ha sido deslocalizada hacia el espacio público, generando una ambigüedad sobre la responsabilidad de las empresas hacia los riesgos que corren los trabajadores en este contexto laboral.

Es igualmente importante notar que más allá de la necesidad de generar nuevas normativas adaptadas a esta nueva modalidad de trabajo, como lo acabamos de demostrar, la co-construcción de el espacio digital de intermediación, y por ende la co-construcción de la tecnología se transforma igualmente en un factor importante para la postura sindical. Es así que desde la postura sindical se reivindica la posibilidad de poder abrir la “caja negra” de las plataformas y expandir la capacidad unilateral que tienen estas empresas para construir este

territorio digital. Esto implica desafíos en la construcción de nuevas estrategias de relacionamiento con la tecnología, que describiremos a continuación.

Ahora pasaremos a la caracterización de l relacionamiento con la tecnología de plataformas desde la perspectiva sindical.

Es necesario resaltar la forma en que el planteamiento problema-solución desde una perspectiva sindicalista se enfoca por un lado en las demandas relativas a las relaciones capital-trabajo y a las condiciones de desarrollo de las actividades de las y los trabajadores de plataformas, pero igualmente hace énfasis en características específicas sobre el tipo de mediación tecnológica que desarrolla el modelo de plataformas.

En efecto, esto es fundamental desde una perspectiva sindical para poder ejercer un rol de negociación dentro de las tensiones de las relaciones capital-trabajo. Es así que una de las reivindicaciones fundamentales de las organizaciones sindicales ha sido el transparentar el funcionamiento algorítmico de la gestión de su trabajo. Esta perspectiva presente tanto en las entrevistas realizadas como en las presentaciones oficiales de sindicatos como el Unidapp⁸⁵ se evidencia en el rechazo a la forma en que el funcionamiento de las plataformas no son abiertos al escrutinio de sus trabajadores. El ejemplo más citado es el ejemplo relativo a la diferencia de información que se entrega a los compradores de un servicio, a los trabajadores de entrega y los compilados de pagos que reciben estos últimos. Se evidencia que en los casos recopilados por las y los dirigentes sindicales esta información no coincide, la plataforma absorbe parte del pago que según la información otorgada al usuario, debería ir hacia el o la trabajadora. En este sentido la opacidad de la plataforma, y de cierta manera la unilateralidad que se expresa en la construcción algorítmica de este territorio digital son aspectos fundamentales que la organización sindical demanda democratizar y transparentar.

Tomando en cuenta que este punto es fundamental para las y los trabajadores, surge un desafío importante para la organización sindical, relativo a la capacidad de ésta para auditar y proponer alternativas a la estructura del territorio digital en el que se desarrolla su trabajo, en términos tecnológicos de programación y disputa de la construcción de estos algoritmos. En efecto, a pesar de que en las entrevistas realizadas, al igual que en las presentaciones oficiales de Frenapp, se evidencia un entendimiento de los resultados de la intermediación algorítmica, existe una clara brecha en cuánto al conocimiento técnico concreto. Es fundamental en este

⁸⁵ Página de Facebook de Carolina Hevia. Acceso el 15 de mayo de 2022.
<https://www.facebook.com/carolinadelvalleheviadebrandts/videos/1418511731898654/>

punto enfatizar el hecho de que el acceso al código como principio de transparencia no es necesariamente una garantía para la auditoría del código que estructura el territorio virtual. En efecto, organizaciones de derechos digitales han efectuado un análisis crítico de las necesidades sociales relativas a la co-construcción de tecnologías relativas al bigdata y la inteligencia artificial. En este sentido han emergido conceptos como los de código explicable (Explainable en inglés) o código confiable (Trustworthy) que nos permiten entender que el desafío para organizaciones sociales no se encuentra únicamente el acceso al código sino que este pueda ser interpretable por las personas que lo auditen y que dicha interpretación pueda ser fiable.

Organizaciones como Mozilla Foundation (Ricks Becca y Surman Mark 2020) han trabajado el concepto de confiabilidad en torno de la inteligencia artificial donde retoman estos dos principios de interpretabilidad y fiabilidad de la misma. Abordaremos estas perspectivas al final de nuestro trabajo, pero es importante poder nombrarlo como un desafío desde la perspectiva sindical.

Cabe igualmente notar que para poder realizar estas condiciones y poder generar el tipo de incidencia tecnológica requerida para disputar la construcción del territorio digital que intermedia las relaciones laborales de plataformas, no sería realista considerar que trabajadores y trabajadoras que trabajan entre 10 y 12 horas diarias puedan generar fácilmente dichas habilidades. En este sentido esta disputa requiere la construcción de alianzas entre diferentes actores provenientes del mundo sindical al igual que de la academia y la industria tecnológica para poder acompañar este proceso. Esta disputa puede ir desde la auditoría de los algoritmos de plataformas por parte de los sindicatos, como la que se ha considerado en la ley española recientemente adoptada, pero también existen posibilidades de generar plataformas propias bajo otros modelos de negocio cooperativos. Un ejemplo de estos procesos es el de la plataforma cooperativa de entrega Mensakas creada en Barcelona con el apoyo del sindicato RidersxDerechos de Cataluña, la Intersindical Alternativa de Catalunya desde el lado sindical y Coopcycle una cooperativa francesa que creó un software de licencia abierta para este tipo de iniciativas. Aunque en Ecuador no existen aún este tipo de iniciativas que lleguen a disputar la intermediación laboral, el ejemplo de Barcelona muestra las alianzas y diversidad de actores necesarios para este tipo de procesos. Estos procesos no dependen únicamente de capacidades sindicales.

De esta manera podemos llegar a las siguientes conclusiones frente a la postura sindical.

Como conclusión de todo lo expresado como análisis de esta formulación problema-solución desde una perspectiva sindical podemos afirmar que existe una dinámica de frenar el proceso de desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia el territorio virtual y traerlas de nuevo hacia normativas preexistentes. En efecto las reivindicaciones tomadas en cuenta por la organización sindical se basan en derechos y herramientas que han sido conquistas históricas del movimiento social y sindical. En ese sentido esta postura propone utilizar estas narrativas y herramientas para frenar la terciarización del trabajo de plataformas, fruto del desarraigo de las relaciones laborales hacia un territorio digital. En este sentido su estrategia de defensa de derechos laborales reside en gran parte en el hecho de desvelar un proceso de precarización laboral detrás de lo que es presentado únicamente como una innovación tecnológica desde las empresas de plataformas.

Sin embargo esta perspectiva puntual no se limita a una reivindicación corporativista. En efecto, en el marco de la entrevista realizada a la abogada Angie Toapanta se evidenció que surge también de parte de los trabajadores de plataformas la necesidad de “frenar la normalización a este tipo de dinámicas de precarización y tercerización laboral que podrían abrir la puerta a una generalización de estos procesos en muchos otros sectores de la sociedad”. Este punto fue igualmente abordado en la entrevista con Carolina Hevia, demostrando que la perspectiva sindical es proclive a adoptar una narrativa más amplia de la disputa de las relaciones capital-trabajo que más allá del trabajo concreto de entrega.

Es así que vemos la importancia que tiene las narrativas y herramientas históricas del movimiento sindical tanto para legitimar un proceso social en su conexión con derechos que han sido conquistas sindicales reconocidas, como para la posibilidad de generar articulaciones con otros actores sociales que puedan ver la normalización de estas formas de trabajo como una amenaza.

Sin embargo en este análisis podemos también evidenciar que las normas legales preexistentes a la llegada de la modalidad de trabajo mediada por plataformas no parecen ser suficientes para dotar a las y los trabajadores de las herramientas necesarias para garantizar condiciones dignas de trabajo según los actuales estándares de las leyes laborales ecuatorianas. En efecto existen vacíos legales relativos a la gestión algorítmica y a la definición de la relación de dependencia en torno a ella. Igualmente es fundamental pensar las normativas necesarias en lo referente a lo que significan las “condiciones dignas de trabajo” en una estructuración social en donde el lugar de trabajo parece ser virtual, pero termina siendo muy concreto al deslocalizarse hacia el espacio público mediante dinámicas “espera

del pedido”. Esta ocupación del espacio público dificulta la caracterización de un espacio de trabajo por medio de las herramientas legales tradicionales y por ende no logra garantizar responsabilidades de las empresas de plataformas para que se puedan garantizar condiciones de trabajo digno para las personas.

Esto nos demuestra que si bien las herramientas legales preexistentes son fundamentales desde una perspectiva de evitar una regresión de derechos sociales tanto para trabajadores de plataformas como para la clase trabajadora en general, también existe una clara necesidad de innovación normativa para abordar estas nuevas condiciones laborales. Surgen preguntas que necesitan respuestas normativas tales como: ¿Cómo puede pensarse una gestión algorítmica del trabajo que no signifique sufrimiento psicológico para el trabajador? ¿Cómo construir una ocupación del espacio público que reconozca las responsabilidades de las empresas de plataformas para garantizar condiciones dignas para sus trabajadores, pero que no signifique una privatización del mismo? Entre muchas otras.

Finalmente en esta fase de conclusión sobre las dinámicas sindicales es importante introducir algunos de los desafíos que tiene la organización sindical en este contexto. En efecto, es importante tomar en cuenta que en el Ecuador una parte importante del trabajo de entregas por plataforma es realizado por trabajadoras y trabajadores migrantes que se encuentran en una situación administrativa no regularizada y que por ende no pueden ser protegidos directamente por herramientas legales laborales. Esta situación, añadida a la condición tradicional de los trabajadores precarios para quienes la organización sindical ha sido históricamente un desafío, añade una complejidad que, como ya lo vimos en países del norte global, genera voces diversas desde las organizaciones de trabajadores que no se reconocen necesariamente en una estrategia sindical tradicional y generan sus propias formas de organización.

En efecto, existen otro tipo de reivindicaciones que no necesariamente se encuentran en la disputa del reconocimiento de la formalización de las relaciones laborales sino en una búsqueda de maximización de ganancias provenientes del trabajo de entrega. Esta perspectiva la describiremos como la de las y los trabajadores que no se proyectan a largo plazo en un trabajo de entregas mediado por plataformas y buscan la mayor retribución económica para poder encontrar nuevas perspectivas laborales. Esta perspectiva parece coincidir con la formulada en torno al término de “trabajo temporal” de la gig economy. Sin embargo, mientras esta economía de los trabajos temporales exalta en teoría valores de autonomía, libertad y flexibilidad, nuestras entrevistas y la recopilación efectuada de otros trabajos

similares muestran que el cotidiano de las y los trabajadores de plataformas está marcado por dinámicas de sufrimiento y explotación laboral y sobre todo por una búsqueda permanente de mejores horizontes laborales. Estas condiciones determinarán grandemente el nacimiento de otras dinámicas organizativas que detallaremos a continuación.

3.3.3 Límites y desafíos de la organización sindical tradicional

Para entender de mejor manera los desafíos que encuentra la organización de trabajadores y trabajadoras de plataformas en el contexto ecuatoriano, es necesario poder abordar los desafíos y los límites que enfrenta la organización sindical tradicional y que inciden en la emergencia de nuevas formas de organización de trabajadores y trabajadoras que se diferencian de la primera. Analizaremos cuatro factores fundamentales: la condición precaria de trabajadoras y trabajadores, la condición migratoria, la emergencia de mercados negros de venta y alquiler de perfiles y finalmente el miedo a la exclusión de las plataformas.

Empezaremos por una caracterización del proceso actual de precarización laboral en el marco de la “gig economy”.

Primeramente debemos recordar el hecho de que las plataformas se han planteado como una alternativa para el acceso al empleo a personas que según lo formulado por Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez (2022) podríamos calificar en una situación de “desventaja para acceder al mundo del trabajo” lo que ha generado procesos que “precarizan y explotan a sus trabajadores” (Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez 2022, 2). Frente a esto es necesario reconocer que la organización sindical ha tenido límites históricos en cuanto a la organización de trabajadores precarios e informales en razón de sus condiciones de trabajo que difieren de una relación de dependencia formal y por la forma en que construyen su labor como un espacio transitorio.

En efecto, desde un punto de vista cualitativo, en las entrevistas realizadas en este trabajo se evidencia que el trabajo en estas plataformas no es visto como un horizonte laboral a largo plazo, siendo muchas veces definido como “un trabajo de paso mientras se logra encontrar algo mejor” (entrevista a Diego Murgueito, febrero 2022) o el “único trabajo que se pudo encontrar” (entrevista a trabajador de delivery anónimo, marzo 2022). Esta dinámica de trabajo temporal, coincide con ciertos aspectos de la noción de gig economy o trabajo temporal. Sin embargo existe una diferencia fundamental en el hecho de que la gig economy fue pensada en países del Norte Global como un complemento económico para personas que

tenían empleos con bajos salarios o como trabajo temporal en mercados en los cuales el desempleo no era una dinámica a largo plazo y existían condiciones estructurales para la reinserción laboral.

En este punto la perspectiva de trabajadores temporales se vuelve una condición subjetiva en tanto éstos desean salir de ese trabajo, pero sobre todo se transforma en estructural en momentos en los cuales las crisis del mercado laboral reducen la posibilidad de inserción en otro tipo de trabajo. En este momento desaparecen las condiciones de flexibilidad y autonomía enaltecidas por las narrativas de la gig economy y surgen condiciones laborales precarias, impuestas por la imposibilidad de otras opciones de inserción laboral. Las condiciones de trabajo que en otro contexto podría ser admisibles al ser temporales o complementarias a otros empleos se transforman en condiciones permanentes de trabajo que deben ser por ende abordadas desde otras perspectivas diferentes a las de la gig economy.

Dentro de esta estructura laboral, surgen dinámicas de sufrimiento laboral en las cuales los trabajadores están sujetos a “gran presión psicológica permanente y afectación a su salud” (Entrevista a Carolina Hevia, marzo 2022). Esto se confirma por lo recogido por Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez (2022), en cuanto sus entrevistas con dirigentes de la Fernapp también narran la forma en que:

Las cargas de los pedidos son fuertes y estas se llevan en las espaldas de los repartidores. En períodos excepcionales, como el confinamiento decretado por la pandemia, el peso de las encomiendas fue abrumador para los y las riders, quienes tuvieron problemas de salud y accidentes derivados de estas cargas. Durante el confinamiento por causa de la pandemia, los pedidos de compras de supermercado llegaban hasta los 50 kilos y las aplicaciones no diferenciaban entre tipos de medios de transporte, por lo que los repartidores debían buscar mecanismos, frecuentemente cooperativos, para brindar el servicio (Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez. 2022, 14).

Cabe recalcar que frente a esta afectación a las y los trabajadores, la construcción tecnológica de las plataformas deja totalmente por fuera cualquier capacidad de construcción de condiciones adecuadas de trabajo. En efecto, como se recoge en este mismo estudio:

En medio de la pandemia ingresaron vehículos, pero la plataforma no distingue si vas en bicicleta, en moto o vehículo, entonces daba lo mismo. [...] Y las aplicaciones tampoco colocaban un límite. Uno se comunicaba con soporte y te decían te damos un bono del 10 %, pero ¿de cuánto es la carrera? De 1,50 USD (Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez. 2022, 14).

Vemos emerger narrativas de condiciones laborales que sustentan lo antes mencionado sobre una percepción de trabajadores y trabajadoras de plataformas de un trabajo que no desean conservar a largo plazo sino que es impuesto por la contracción del mercado laboral. Esta perspectiva de trabajo no deseado es un gran límite para la adhesión a propuestas organizativas sindicales que pretenden transformar estructuralmente las condiciones laborales puesto que el objetivo no es mejorar el trabajo sino lograr acceder a la mayor cantidad de recursos para poder encontrar mejores horizontes laborales. Esta diferencia en el planteamiento problema-solución se evidencia en la forma en que emergen otras estructuras organizativas dirigidas a resolución de condiciones inmediatas mediante estructura de auto apoyo, pero que no se plantean la disputa estructural de la regulación de las plataformas en sus objetivos.

Pasaremos ahora a problematizar la forma en que las organizaciones sindicales tradicionales abordan el tema de la migración.

En segundo lugar debemos recalcar que a este límite de las estrategias sindicales tradicionales frente a los trabajadores precarios se suma otro factor estructural: la población migrante cuyo estatus administrativo no ha sido regularizado. Este tipo de trabajadores y trabajadoras, como lo hemos mencionado anteriormente es menos proclive a sumarse a acciones sindicales que se enfocan en disputas normativas ya que éstas no pueden mejorar directamente las condiciones de trabajadores cuya labor se encuentra en un mercado negro paralegal. En efecto, desde un punto de vista cualitativo podemos mencionar que en las entrevistas realizadas para este estudio, los trabajadores entrevistados mencionaron a la regularización de su situación migratoria en el Ecuador como un factor crítico que les permitiría acceder a otro tipo de trabajo y dejar de trabajar en el servicio de entrega a través de plataformas. Esta perspectiva cualitativa recogida en las entrevistas se ve confirmada por el hecho de que uno de los soportes que está ofreciendo la Frenapp a los trabajadores migrantes es un apoyo económico para la obtención de su pasaporte a través de convenios con diversas ONGs que operan en este sentido en el país.

Es así que vemos emerger un primer factor fundamental que explica la razón por la cual existe un grupo de trabajadores y trabajadoras que no se reconocen por una disputa por la regularización de una relación de dependencia. En este caso vemos repetirse la postura del verse en un trabajo en el que desean “quedarse lo menos de tiempo posible” (entrevista a trabajador de delivery en condición migratoria no regularizada, marzo 2022). Vemos entonces

este factor converger también hacia la noción de un “trabajo temporal” que dificulta la organización sindical

Para entender de mejor manera este fenómeno migratorio y sus implicaciones dentro de las relaciones capital-trabajo, retomaremos el concepto de *deslocalización in situ* utilizado por Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez (2022) para caracterizar esta situación laboral. Los autores definen este concepto como el hecho de “externalizar servicios hacia una población cuyo estatus migratorio no es regular, lo que viabiliza el trabajo en condiciones oscuras o paralegales” (Maya, Quevedo, Carrión y Sánchez 2022, 17). Este concepto converge particularmente bien con el concepto de desarraigo puesto que justamente son las condiciones poco reguladas del trabajo en plataformas que ha facilitado este tipo de procesos. Desarraigo y *deslocalización in situ* son en efecto dos caras de un mismo proceso de precarización laboral.

Tomando en cuenta este fenómeno, un punto que es particularmente interesante recalcar es que este fenómeno no es un fenómeno construido o previsto necesariamente por las plataformas, sino que surge de condiciones estructurales de la crisis migratoria en el Ecuador y también de un proceso de resistencia sociotécnica de ciertos trabajadores que se han visto excluidos por las mismas. En efecto, cabe recordar que según el guión tecnológico utilizado por las plataformas, existen varias funcionalidades destinadas a verificar la identidad del trabajador o trabajadora para poder brindar al usuario de sus servicios una cierta garantía de seguridad (verificación de antecedentes penales por ejemplo). Según este guión, las personas con un estatuto migratorio no regularizado en el país o con un historial penal no podrían trabajar en dichas plataformas. Sin embargo vemos cómo se desarrollan varios mecanismos de resistencia sociotécnica frente a estas funcionalidades de control determinadas en el guión tecnológico de las plataformas. Podemos tomar el ejemplo del reconocimiento facial que varias de estas aplicaciones efectúan a través de la cámara del teléfono celular para efectuar estos controles.

Frente a este mecanismo vemos desarrollarse prácticas tales como venta o alquiler de cuentas a personas con características físicas similares a las de la persona titular de la cuenta (entrevista a trabajador de delivery anónimo, marzo 2022). Vemos igualmente desarrollarse estrategias en las cuales se puede utilizar las limitaciones técnicas de estos protocolos de control, como efectuar estos controles de reconocimiento facial en contextos de poca luz (entrevista a conductor de Indriver noviembre 2021). Existen igualmente mecanismos como el de imprimir fotografías de tamaño real de los rostros de los dueños de las cuentas para poder

pasar el control de reconocimiento facial (entrevista a trabajador de delivery anónimo, marzo 2022).

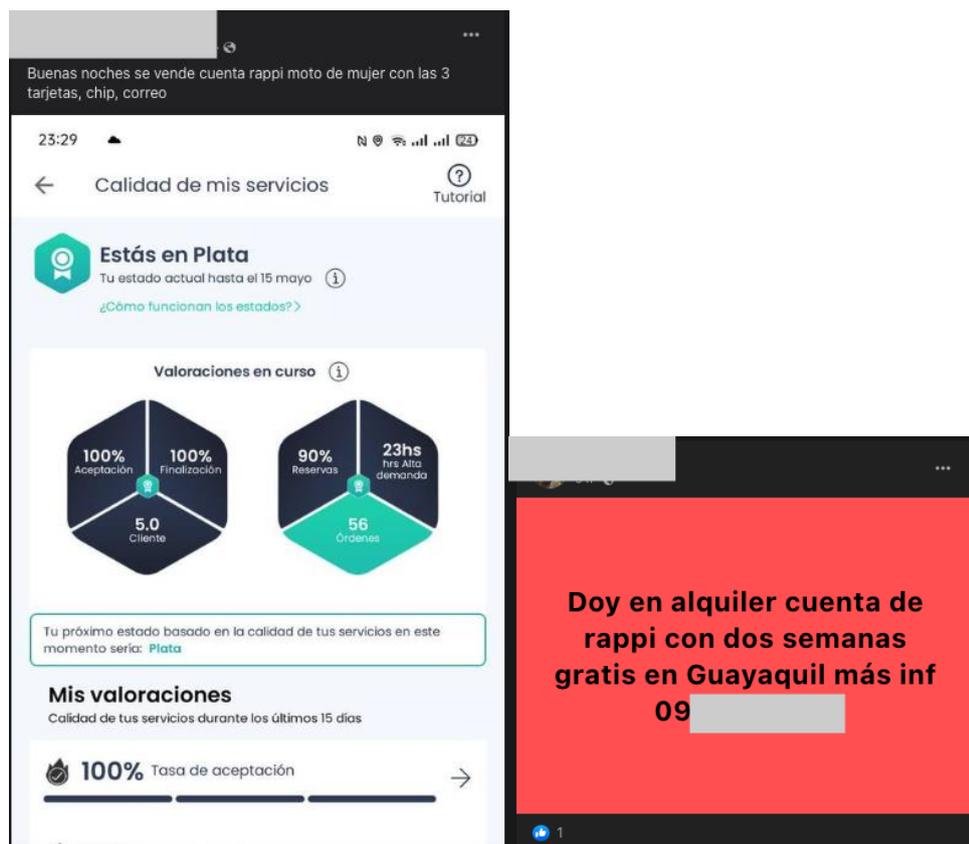
En este sentido vemos como el funcionamiento de esta tecnología para trabajadores migrantes, en términos de acceso a un empleo, está determinado por una resistencia sociotécnica por un lado que se construye en oposición a lo que sería el funcionamiento de los mecanismos de exclusión de éstas personas pensados por el guión tecnológico de la plataforma. La combinación de estas dos dinámicas, tanto la estructural de la crisis migratoria, como la específica de trabajadores que entran a estas plataformas sin que esto esté previsto genera la emergencia de un mercado negro que por definición caería en un limbo paralegal en caso de regulación del trabajo de plataformas mediante la ley.

Es así que el planteamiento problema-solución desde la perspectiva sindical normar estas actividades no va a poder resolver directamente el caso de estos trabajadores, puesto que son administrativamente invisibles para cualquier regulación. Esto implica un abordaje mucho más amplio en términos de disputa de la política migratoria del Estado ecuatoriano. Esta complejidad es un límite más a la adhesión de estos trabajadores a dinámicas organizativas sindicales tradicionales. En este sentido es interesante poder analizar el funcionamiento de los mercados negros que se construyen fruto de estos usos no previstos de la tecnología. Su funcionamiento puede darnos pistas para el entendimiento del surgimiento de nuevas lógicas organizativas.

Analicemos a continuación el fenómeno de los mercados negros y su funcionamiento.

Fruto de las resistencias sociotécnicas y usos no previstos en el guión tecnológico de las plataformas vemos emerger un vasto mercado negro de alquiler y venta de cuentas de servicios de plataformas que se difunde a través de redes sociales y redes de confianza (ver ejemplos de captura de pantalla).

Gráfico 3.4. Evaluación de usuarios y mercados negros



Fuente: Elaboración propia, en base a capturas de pantalla tomadas del grupo de facebook “repartidores rappi Ecuador” en mayo del 2022.

Es interesante analizar cómo las funcionalidades previstas para el “funcionamiento” de las plataformas en términos de gestión algorítmica terminan siendo la que estructuran también la noción de “valor” de una cuenta en el mercado negro de venta y alquiler de las mismas. En efecto, se desarrolla un mercado negro de alquiler y venta de cuentas en el cual la misma valoración desarrollada por la aplicación para sus trabajadores es utilizada como medida del “costo” de alquiler o venta. De esta manera la posibilidad de acceder a más solicitudes de servicio otorgada por la plataforma a través de estas funcionalidades de valoración se venden en el mercado negro bajo los mismos criterios.

En lo referente a las y los trabajadores que acceden al trabajo mediado por plataformas a través de estos mercados negros, es importante recalcar como éstos quedan por fuera de la disputa de derechos sociales tales como la seguridad social, la jubilación o permisos de

maternidad o paternidad. Estos trabajadores “invisibles” tampoco pueden beneficiar de procesos de construcción algorítmica que estén dirigidos a proteger a trabajadores de procesos de discriminación en el trabajo por ejemplo. En efecto, su identidad en términos de género, etnia, nacionalidad o cualquier otro factor que puede posiblemente ser origen de dinámicas discriminatorias, no existe para las plataformas por lo que cualquier modificación algorítmica cuyo objetivo sea disminuir estos fenómenos en realidad es inocua para estos trabajadores. Esta característica de “invisibilidad” de estas y estos trabajadores genera una dificultad adicional al momento de pensar mecanismos de protección para los mismos desde plataformas sindicales tradicionales orientadas hacia la regulación legal de estas actividades. Pasemos ahora a problematizar la temática del miedo a la exclusión de las plataformas.

Finalmente también es importante recalcar otro de los principales obstáculos que emerge en las entrevistas frente a la organización sindical: el miedo de las trabajadoras y trabajadores a “ser excluidos de la plataforma por ser caras visibles de la protesta” (entrevista a trabajador anónimo, marzo 2022). En efecto, las plataformas pueden excluir a cualquier persona de sus servicios sin necesidad de dar explicaciones puesto que no existe relación laboral formal que pueda asemejarse a un despido intempestivo. Este miedo fue evocado en las entrevistas como una de las razones para “no ser visibles y encontrar otras formas de organización que no pongan en riesgo a nadie de perder su trabajo” (entrevista a trabajador anónimo, marzo 2022). Este miedo es lo que entre otras cosas llevó a este estudio a exponer las entrevistas efectuadas bajo la protección de la identidad de los entrevistados. Esta necesidad de generar dinámicas organizativas no visibles o no públicas es igualmente un obstáculo para la disputa sindical tradicional que se da en la esfera pública y en la disputa de sus normas.

Es así que frente a estos cuatro factores mencionados, vemos emerger límites y desafíos fundamentales para la acción sindical tradicional, y observamos como la disputa de los trabajadores y trabajadoras que quedan por fuera de este accionar se concentra sobre todo en dinámicas de autoorganización para la obtención de mejores condiciones de remuneración y de trabajo que permitan salir cuanto antes de un empleo no deseado. En esta reivindicación no se encuentra necesariamente una importancia del reconocimiento de la relación de dependencia y sus beneficios en derechos sociales, aunque tampoco se opone a la misma. Nuestras entrevistas han permitido evidenciar que estas estrategias lejos de ser opuestas son en realidad complementarias y surgen de materialidades diferentes. En este sentido es muy importante poder entender sus dinámicas propias para formular propuestas de articulación que

permitan ampliar su accionar en defensa de derechos laborales y mejores condiciones de trabajo. A continuación abordaremos este aspecto organizativo emergente.

3.3.4 Nuevas dinámicas de organización social y su formulación problema-solución

En el contexto antes mencionado, vemos emerger nuevas formas de organización de trabajadores enfocadas en solucionar problemas cotidianos e inmediatos. Es así que se desarrollan toda una serie de herramientas tecnológicas de organización, mediante chats de whatsapp o grupos de facebook, cuyo acceso es gratuito en la mayoría de planes de datos en el Ecuador, lo que los convierte en herramientas accesibles. A través de estas herramientas, los trabajadores se estructuran por “sectores y territorios de trabajo, cada sector tiene un coordinador que organiza la información y las acciones cuando se necesario: desde apoyar a un compañero accidentado o avisar sobre posible riesgos en las vías, hasta consejos sobre la situación de los pedidos en una zona” (entrevista a trabajador anónimo, marzo 2022).

Podemos observar dinámicas similares a nivel internacional donde existe una multiplicación de redes de apoyo mutuo entre trabajadores. Podemos citar por ejemplo canales de youtube dedicados exclusivamente a dar consejos prácticos a trabajadoras y trabajadores de plataformas, desarrollando inclusive noticieros de interés enfocados en esta población. Un ejemplo de ello es la página delivery TV que se presenta como “un espacio en donde hablamos todo lo que tiene que ver con el mundo Delivery en español. Somos una comunidad con un objetivo en común ¡mejorar y aprender!”. Si bien estas dinámicas no se enfocan directamente en la resolución normativa, parecen ser una parte fundamental de los intereses propios de trabajadoras y trabajadores que necesitan resolver problemas cotidianos tales como “enfrentar pedidos abusivos”, “enfrentar situaciones difíciles”, entender el “funcionamiento de la app”, no se presentan en oposición a las protestas sindicales, al contrario existe un proceso de apoyo mutuo. En el Ecuador no existen este tipo de canales informativos, pero existen en redes sociales diversos foros de ayuda y discusión.

En cuánto a este punto es interesante notar cómo estas nuevas estrategias organizativas que emergen utilizan las mismas lógicas utilizadas por las plataformas. En efecto, gracias a herramientas tecnológicas son capaces de poner a disposición de las y los trabajadores una gran red de personas disponibles en todo un territorio (puede ser toda la ciudad o una de las zonas de trabajo), que pueden rápidamente responder en caso de accidente o de robo por ejemplo. De la misma manera que la red de trabajadores repartidos en todo un territorio, en

estado de “espera”, es fundamental para el servicio en “tiempo real” de una entrega, esta red también es utilizada para la estructuración “en tiempo real” de dinámicas de apoyo de colegas que enfrenten las situaciones precarias y vulnerables en las que los sitúa el contexto precarizado de su trabajo. Esta resignificación sociotécnica de la organización de trabajadores se construye en espejo con la mediación laboral en la que se encuentran. En este punto podemos retomar una perspectiva teórica desarrollada por el geógrafo David Harvey en una entrevista realizada en el 2013 referente a movimientos sociales y sus estrategias:

Siempre el capital, y en particular en ciertos momentos de su historia, ha producido la forma de su propia oposición. Esta oposición hace algunos años, donde el capital se organizaba en grandes industrias por ejemplo, esta oposición tomaba fuerza en los sindicatos y partidos políticos tradicionales, socialistas, comunistas u otros partidos políticos. Pero el capitalismo se ha ido reorganizando estos últimos 40 años y creo que ahora está creando otro tipo de movimientos de oposición mucho más descentralizados, mucho más dispersos, que giran mucha más alrededor de reivindicaciones de autonomía y no de organizaciones de masa, que se organizan mucho más en torno a lo local (entrevista a David Harvey, 2013).⁸⁶

Esta perspectiva toma particularmente sentido cuando analizamos la forma en que la estructura social necesaria para el servicio “en tiempo” real de las plataformas pasa por una adecuación sociotécnica que permite generar redes de auto apoyo de trabajadoras y trabajadores basados en los mismos principios y con intermediaciones tecnológicas que permiten el mismo tipo de respuestas.

Sin embargo es necesario puntualizar que en este estudio se han podido evidenciar dos niveles en la formulación problema solución de este nuevo tipo de organización de trabajadoras y trabajadores. Está el primer nivel, ya expuesto, que se focaliza en la resolución de problemas cotidianos mediante herramientas tecnológicas y dinámicas propias del territorio digital relacionado a las tecnologías del big data, tales como las redes de apoyo en tiempo real a las y los trabajadores de plataformas. Sin embargo es fundamental notar que también existe un segundo nivel relativo al reconocimiento de la necesidad de disputar las condiciones estructurales del trabajo de plataformas. Estas dinámicas se expresan a través de plantones y acciones en espacio público fomentadas por estas redes y cuyo objetivo es “demandar mejores condiciones laborales y hacer visible su situación de precariedad laboral” (entrevista a trabajador anónimo, marzo 2022). Es importante recalcar que en la formulación de sus

⁸⁶ Entrevista a David Harvey por el autor. 2013. Universidad Popular del Buen Vivir. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.facebook.com/notes/363491291758262/>

demandas podemos encontrar puntos de encuentro con las demandas sindicales que podríamos formular en perspectivas de la relación capital trabajo, de la siguiente manera:

- En lo relativo a la remuneración directa, se reivindica la creación de un salario base independiente del pago por cada servicio. Se propone igualmente la creación de un bono por lluvia. Se nombra constantemente la controversia tecnológica relativa al cálculo “Manhattan”, solicitando que las distancias recorridas sean medidas según la distancia de google maps, que es la herramienta tecnológica utilizada por ellos.
- En lo relativo a la remuneración indirecta, se propone la creación de un seguro de salud, un seguro de vida y un seguro en caso de robo de celular o motocicleta.
- No existen reivindicaciones concretas relativas al salario diferido o a la tributación de las empresas a nivel nacional.

Podemos observar que estas reivindicaciones convergen con las reivindicaciones sindicales anteriormente citadas, sin aparecer ninguna oposición entre ellas. En efecto, encontramos puntos de convergencia igual que de complementariedad en la formulación problema solución desde estas dos perspectivas. Sin duda de las posibilidades de articulación entre estas formas tradicionales y emergentes de organización social surgirán las posibilidades de disputa de la construcción del territorio digital que intermedia las relaciones capital-trabajo en las plataformas. Aquí reside tal vez una de las diferencias centrales entre los países del norte global industrializados y con una infraestructura sindical que ha logrado institucionalizar mecanismos de diálogo y presión social; y los países del Sur Global poco industrializados donde la dinámica sindical tiene menos institucionalización y depende de otros registros para influenciar el debate social y normativo.

Problematizaremos ahora la relación entre estrategias sindicales tradicionales y nuevas formas de organización.

Es necesario frente a las complejidades antes presentadas resaltar que las entrevistas efectuadas permiten contrarrestar desde una lectura diferente lo anunciado por el representante de Uber en el contexto del debate parlamentario antes mencionado. En efecto, este último afirmaba que las organizaciones sindicales no representan los intereses de las y los trabajadores, quienes en muchos casos preferirían seguir trabajando en un estado de autonomía y no de dependencia. Las entrevistas efectuadas a trabajadores no sindicalizados llegan a una conclusión que difiere de esta narrativa puesto que permiten evidenciar que en los trabajadores que expresan una falta de sentido de pertenencia a las organizaciones

sindicales basada en los puntos anteriormente citados, no existe una oposición a la lucha sindical o al reconocimiento de la relación de dependencia, sino estrategias que se sitúan a otro nivel de la disputa capital-trabajo y de la mejora de sus condiciones laborales. La disputa para estos trabajadores no se formula en una oposición entre autonomía o no autonomía, sino simplemente en mejor acceso a recursos y mejores condiciones de empleo, muchas veces con las perspectivas de búsqueda de mejores horizontes laborales.

En efecto, observamos que en ningún momento existe desde las historias de vida narradas una exaltación de la independencia o de la libertad que podrían ofrecer estas aplicaciones, al contrario se habla de “vulnerabilidad”, de “sufrimiento psicológico” y de “ausencia de tiempo para pasar con sus familias” (entrevistas efectuadas a tres trabajadores de aplicaciones de reparto, febrero a marzo 2022). Cabe recalcar que en las entrevistas surge la denominación de la aplicación con el término de “la tóxica” para referirse al hecho de que es una aplicación que los “controla” y les “da órdenes todo el tiempo” (entrevista a trabajador anónimo, marzo 2022). Esto demuestra narrativas que se encuentran muy lejos de los valores de flexibilidad y libertad exaltados por las empresas de plataformas.

De forma complementaria, podemos también recalcar que no se evidencia una oposición dirigida al accionar sindical tradicional desde estos nuevos procesos organizativos. Lo que observamos son estrategias de acción diferentes. Mientras la estrategia sindical está orientada a luchar contra el desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia un territorio digital no normado, las nuevas dinámicas organizativas no tradicionales están orientadas a la resolución de problemas concretos del día a día de los trabajadores, fruto de la precarización resultante de este desarraigo. En efecto, observamos que el lenguaje utilizado hacia organizaciones como la Frenapp, es el de una organización que “apoya y respalda los derechos de los trabajadores de delivery” (entrevista a trabajador anónimo, marzo 2022).

A pesar de no tener un sentimiento de pertenencia, se ha generado un sentimiento de reconocimiento del apoyo efectuado por la organización sindical hacia las trabajadoras y trabajadores de plataformas. Se podría argumentar que la Frenapp está consciente de esta dinámica puesto que su postura al momento de manifestaciones en Quito, como la estudiada el 26 de marzo del 2022, se traduce por un proceso de respaldo y no necesariamente de vocería y liderazgo del espacio de acción pública en la calle. Se pudo de esta manera observar como la Frenapp dirigía a medios de comunicación hacia trabajadores de delivery que no eran parte de su sindicato para poder ser entrevistados directamente y darles su propia vocería, al

igual que también se pueden observar procesos de pedagogía dirigidos a difundir y explicar el proceso de disputa legislativa que se está dando dentro de la asamblea nacional.

Vemos emerger aquí un campo interesante de articulación de fuerzas sociales dirigidas tanto a la resolución de problemáticas cotidianas a través de nuevas formas organizativas, como de estructuras más tradicionales que se sitúan en una postura de apoyo de las anteriores pero que también disputan condiciones estructurales de las relaciones capital-trabajo a través de la presión por la adopción de normativas que permitan generar garantías para condiciones dignas de trabajo. Si bien estas dinámicas están ya influyendo sobre el funcionamiento de estas plataformas en términos de usos y prácticas sociales, su articulación será sin duda fundamental al momento de tratar de incidir sobre la co-construcción directamente del modelo de negocio de estas plataformas en el Ecuador y el desarrollo de sus mecanismos de gestión algorítmica del trabajo.

3.3.5 Conclusiones frente a esta tercera fase de la trayectoria sociotécnica del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador

A modo de conclusión de esta tercera fase de la trayectoria sociotécnica podemos recalcar que hemos evidenciado cómo los procesos de co-construcción del trabajo mediado por plataformas en el Ecuador se encuentran determinados por las tensiones existentes entre diferentes formulaciones problema-solución: la de las empresas de plataformas, la postura sindical y las nuevas formas de organización de trabajadores y trabajadoras de plataformas. En este sentido, cabe puntualizar que en lo relativo a las estrategias de co-construcción del funcionamiento de la tecnología desde trabajadoras y trabajadores éstas han podido concretizarse en mayor medida a través de mecanismos de resistencia, de resignificación y de usos no previstos de la misma. Sin embargo, el nivel de incidencia de estas estrategias sobre las condiciones de trabajo y derechos laborales siguen siendo muy marginales frente a la capacidad de construcción de este territorio digital que tienen las empresas de plataformas. En este sentido la utilización de herramientas normativas y legislativas aparece como un horizonte central para poder abrir esta perspectiva de co-construcción democrática de este territorio digital, al igual que para poder normar las condiciones laborales y derechos sociales asociados a esta modalidad de trabajo.

A pesar de que estas tensiones entre diferentes formulaciones del funcionamiento tecnológico y del planteamiento problema solución de los actores sociales estudiados están presentes a

nivel global, también hemos podido determinar aspectos propios al caso ecuatoriano. En este sentido podemos organizar nuestras conclusiones en dos niveles: el de las dinámicas convergentes con las de otros países del Norte Global y el de las dinámicas propias al caso ecuatoriano.

En lo referente a las características similares que tiene el trabajo de plataformas en el Ecuador, y que se asemeja a lo observado en otros países del Norte Global, podemos recalcar como frente a una crisis del mercado laboral, el trabajo mediado por plataformas se presenta como una solución tecno-utopista, que estructura una narrativa de emprendimiento, autonomía y libertad del trabajador y la trabajadora. Sin embargo esta narrativa contrasta con los testimonios de trabajadores y trabajadoras que se organizan frente a procesos de terciarización y precarización laboral que, en base al desarraigo efectuado por la mediación tecnológica, generan una regresión en materia de derechos sociales para trabajadoras y trabajadores. En este sentido uno de los mayores desafíos que enfrenta el Ecuador es el de generar normativas que permitan normar estas nuevas modalidades de trabajo desde un punto progresivo, o al menos no regresivo, de derechos sociales y laborales.

Es así que emerge la necesidad tanto de reivindicar herramientas legales ya existentes, heredadas de luchas sindicales históricas que han fijado los estándares de derechos laborales en el Ecuador. En términos estratégicos, estas herramientas son percibidas por las organizaciones como un factor clave de legitimidad para poder contrarrestar un discurso de obsolescencia normativa frente a la tecnología, que se constituye en punta de lanza para una regresión de derechos. Sin embargo también es necesario reconocer la necesidad de generar nuevos conceptos normativos que puedan abarcar nuevas realidades como la de la gestión algorítmica del trabajo y la organización social de la “espera” necesaria para un funcionamiento “en tiempo real” del servicio de plataformas. Estas nuevas realidades necesitan la generación de normas adecuadas para garantizar tanto el acceso al trabajo, como la calidad del mismo. Es así que nos situamos en una intersección entre las tres diferentes formulaciones problema solución evocadas en esta tercera fase de la trayectoria sociotécnica estudiada; intersección vista desde una perspectiva progresiva de derechos sociales y laborales. Esta dinámica concuerda con lo observado a nivel global en el estudio de esta trayectoria sociotécnica.

De forma complementaria, el segundo grupo de conclusiones que podemos tirar de esta tercera fase de la trayectoria sociotécnica es que vemos emerger desafíos propios del contexto ecuatoriano que deben ser abordados para construir nuevas normativas capaces de abarcar

estas nuevas modalidades de trabajo y sus consecuencia particulares para el Ecuador. Estos desafíos tienen componentes de diferente naturaleza. En efecto, fenómenos como la deslocalización in situ del trabajo hacia una población migrante cuyo estatuto no ha sido regularizado o la falta de cobertura adecuada en términos de salud pública son factores particulares que amplifican los efectos de la precarización laboral. Igualmente la necesaria articulación entre sectores sindicales, académicos y tecnológicos para generar la capacidad de auditoría y disputa de la construcción algorítmica del territorio digital que intermedia las relaciones laborales de plataforma se sitúa en condiciones diferentes de las que pueden encontrarse en países cuyo desarrollo tecnológico tiene una trayectoria más avanzada.

Igualmente debemos recalcar que gran parte de nuestra tercera fase de la trayectoria sociotécnica se ha efectuado desde el análisis de las narrativas de trabajadoras y trabajadores por lo que la formulación problema solución ha dejado de lado la dimensión de las relaciones capital-trabajo relativa a los mecanismos fiscales de redistribución de la riqueza. En este sentido, aunque no ahondaremos en esta problemática, cabe recalcar que existe una gran complejidad en el hecho de que varias de las empresas de plataformas no están necesariamente constituídas en el Ecuador más allá de una representación legal mínima. Adicionalmente a esto, utilizan mecanismos financieros de remuneración a los trabajadores que dificultan un seguimiento fiscal.

En efecto, según la entrevista efectuada a Carolina Hevia se resalta que algunos de los métodos de pago para trabajadores de plataformas se efectúan a través de tarjetas de débito que son acreditadas por las empresas y que se asemejan al funcionamiento de tarjetas de regalo. Estas tarjetas en algunas ocasiones son emitidas por bancos ecuatorianos pero también por bancos extranjeros, dificultando particularmente el seguimiento de los flujos financieros fruto de las actividades del trabajo de plataformas. Estas condiciones dificultan particularmente en contextos periféricos una disputa de la relación-capital trabajo en su dimensión de la redistribución de la riqueza que generan las plataformas. A esto se añade el hecho de que no existen mecanismos de redistribución capaces de redistribuir los beneficios de las estrategias especulativas en bolsa de valores que se sitúan en otros países y que generan gran parte de las ganancias de estas empresas.

Frente a todos estos aspectos señalados anteriormente se evidencia el hecho de que la mayoría de estos desafíos no pueden ser respondidos únicamente a partir de una regulación laboral sino que convergen con dinámicas estructurales tales como la crisis migratoria, la crisis en general del mercado laboral, la perspectiva tributaria establecida para la empresas de

plataformas, la situación actual del servicio público de salud o el apenas emergente debate social acerca del impacto social de la tecnología. Estas condiciones particulares de países periféricos constituyen condiciones que construyen perspectivas particularmente precarias y vulnerables para trabajadoras y trabajadores de plataformas.

Frente a estas observaciones es fundamental poder efectuar una conclusión general de nuestro estudio de la trayectoria sociotécnica de las relaciones capital-trabajo medidas por plataformas que nos permite formular ciertas recomendaciones y estrategias de movilización. Nuestro objetivo es poder articular las perspectivas estudiadas de tal manera que las nuevas modalidades de trabajo emergentes en relación con las nuevas tecnologías digitales no signifiquen dinámicas de normalización de procesos regresivos de derechos en el Ecuador. Hemos observado convergencias entre las diferentes formulaciones problema-solución a lo largo de este estudio que creemos pueden articularse en estrategias con un impacto positivo para el conjunto de la sociedad ecuatoriana. Sin embargo también podemos evidenciar ciertos riesgos en el caso de que estas articulaciones no puedan concretarse y la mediación tecnológica de las relaciones-capital pueda en efecto convertirse en una punta de lanza para la normalización de condiciones de trabajo precarizadas en el Ecuador. Es lo que trataremos de formular en nuestras conclusiones y recomendaciones finales.

Sintetizaremos ahora los principales resultados obtenidos, iniciando por las condiciones de la privatización del territorio digital que intermedia el trabajo de plataformas.

A lo largo de este trabajo, y en particular mediante el análisis de la trayectoria sociotécnica del trabajo mediado por plataformas, hemos podido observar como “el funcionamiento” o el “no funcionamiento” de una tecnología no está definido por sus características intrínsecas sino por su capacidad a responder a diferentes planteamientos problema-solución desde diversos actores. Es fundamental recalcar como el estudio de esta trayectoria sociotécnica nos ha permitido evidenciar cómo las formulaciones problema-solución desde diferentes actores se relacionan directamente con las dinámicas y las crisis estructurales de nuestras economías capitalistas, construyendo de esta manera la propuesta del modelo de plataformas en respuesta a las mismas. Hemos visto en particular desarrollarse de diferentes maneras las propuestas problema solución de las empresas de plataformas, de sus trabajadores, de sus usuarios y de las instituciones que pretenden normar las tensiones entre ellas.

Es así que las características tecnológicas del trabajo mediado por plataformas aparecen claramente como el resultado de las tensiones existentes entre estas diferentes formulaciones problema-solución y sobre todo de la correlación de fuerzas que se ejerce entre ellas para

determinar qué actores serán capaces de tener mayor incidencia en este proceso de co-construcción tecnológica. Sin embargo es también fundamental recalcar como las modificaciones tecnológicas que van apareciendo tienen también una incidencia sobre las formulaciones de dichos actores sociales yendo hasta la emergencia de nuevos actores y nuevas problemáticas.

Dentro de este marco, es necesario recalcar lo que hemos podido aprender de la trayectoria sociotécnica del trabajo mediado por plataformas. En este sentido es fundamental primeramente observar cómo las diferentes crisis laborales y recesiones económicas han sido un factor fundamental para el apareamiento de nuevas modalidades de trabajo mediadas por la tecnología.

En efecto, la presión ejercida por el mercado laboral en momentos de crisis nos ha permitido evidenciar algunas patrones fundamentales que se repiten en diferentes momentos de la trayectoria y en diferentes territorios:

- Bajo la presión ejercida sobre el mercado laboral en momentos de crisis económica, trabajadoras y trabajadores acceden a trabajar condiciones laborales que no habría aceptado en otros contextos y lo hacen bajo una perspectiva a mediano y corto plazo de un “trabajo temporal”
- el desarraigo que se efectúa hacia territorios digitales evoluciona sin mayor control inicial de las instituciones, ya sea por su incapacidad a abordar temas relativos a nuevas tecnologías o por su voluntad expresa de adhesión a discursos tecno utopistas que permiten capitalizar posturas políticas en momentos de crisis económica
- Estas propuestas tecno utopistas son capaces de movilizar grandes cantidades de fondos especulativos, que no solo continúan reforzando estas narrativas sino que también construyen nuevos conglomerados económicos interesados en el desarrollo de estos tipos de modalidades laborales. Estos conglomerados son capaces de incidir sobre la formulación de las políticas públicas
- Frente a la ausencia de control regulatorio y público inicial de estas tecnologías, se establecen nuevas dinámicas económicas que se desarrollan exponencialmente según la intensidad de la presión ejercida sobre el mercado laboral en momentos de crisis. Como resultado de esto emergen rápidamente grandes grupos de trabajadoras y trabajadores en condiciones paralegales.

- Frente a estas situación se construye un problema de política pública, bajo una forma reactiva. Es decir que la política pública llega a normar un hecho que ya se encuentra en desarrollo y expansión.

Frente a todas estas dinámicas vemos establecerse condiciones muy particulares para la disputa de la definición de las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas. En efecto vemos varios factores que fortalecen la capacidad de plataformas a incidir sobre la construcción del territorio digital que va a mediar las relaciones laborales. Primeramente cabe recalcar que estos territorios nacen como territorios privados, donde los algoritmos que los estructuran son privativos, opacos y propiedad de empresas privadas. En segundo lugar es necesario resaltar como la presión sobre el mercado laboral y la cantidad de trabajadores que ya se encuentran laborando bajo esta modalidad, al momento de emerger el problema de política pública, son factores favorables para las empresas de plataformas en el contexto de las correlaciones de fuerza que se constituyen para disputar nuevas normativas. En efecto, estas empresas generan oportunidades de acceso a empleos y dinámicas económicas. Simplemente prohibir dichas modalidades de trabajo tendría un costo social y político demasiado grande para los decisores políticos y las instituciones regulatorias en momentos de crisis laboral. Finalmente es necesario recalcar como la capacidad de entendimiento, auditoría e incidencia en términos tecnológicos, concretamente en términos de poder entender y disputar la construcción de algoritmos, no es una capacidad previamente instalada en muchas de las instituciones regulatorias. Muchos de las y los tomadores de decisiones políticas no son tampoco necesariamente expertos en la materia. Esto sitúa a la industria tecnológica y a los expertos tecnológicos como mediadores necesarios de los debates sociales en torno a estas nuevas modalidades de trabajo. Sin embargo cabe recalcar que el discurso tecno-utopista de la tecnología ha sido uno de los factores estructurantes de la industria tecnológica, legitimando su crecimiento y expansión desde las burbujas especulativas de las dotcom en la década de los años 90.

Cómo resultado de esto vemos primeramente una muy poca capacidad de incidencia de trabajadoras y trabajadores frente a la construcción de los territorios digitales que modelan sus formas de trabajo o frente a los modelos de negocio que los definen. En lo relativo a los compradores de servicios a través de plataformas, vemos que no existe una capacidad de influencia directa sobre estas decisiones, pero si un alineamiento estratégico de las empresas hacia sus intereses. En efecto, en la búsqueda de posiciones monopólicas y bajo sus intereses de acumulación de datos, las empresas de plataformas han construido gran parte de su modelo

de negocio y de mediación tecnológica en función de las necesidades de sus usuarios compradores de servicios. Esto se evidencia a través de sus sistemas de notación o en la forma en que la gestión del trabajo se centra en modos de respuesta y seguimiento en "tiempo real" de estos servicios. Frente a esto cabe recalcar que estamos posiblemente entrando en una nueva fase de ingeniería de comportamiento a través de estos algoritmos, tal y como lo vimos en la trayectoria sociotécnica analizada, que podría generar un cambio fundamental en cuanto a este punto. En efecto, se abre la posibilidad a que las plataformas no se centren a futuro en "responder" a las necesidades de sus usuarios compradores sino que se enfoquen en procesos de ingeniería de comportamientos que respondan a sus intereses de negocio. En este sentido podría abrirse a futuro un nuevo procesos de disputa de estos territorios digitales, ya no sólo desde trabajadoras y trabajadores sino también por parte de usuarios compradores.

Finalmente cabe recalcar que en la fase actual en la que se encuentra la estructuración de este modelo de negocio y mediación laboral, todas las condiciones antes narradas transforman al trabajador y a la trabajadora de plataformas en una la variable de ajuste fundamental al servicio del posicionamiento de las empresas de plataformas. En efecto la forma en que van a definir su remuneración, la forma en que van a definir su forma de trabajo y la forma en que van a definir su comportamiento frente a usuarios son los criterios que aparecen como criterios centrales dentro del desarrollo actual de este modelo de negocio.

Pasemos ahora a efectuar una síntesis de la disputa por la construcción de los territorios digitales que intermedian el trabajo de plataformas.

Es así que frente a todas estas condiciones vemos emerger correlaciones de fuerza claramente favorables para las empresas tecnológicas, que no sólo están dotadas de las herramientas técnicas para construir los territorios digitales que intermedian el trabajo por plataformas sino que también disponen, fruto de lo antes mencionado, de todas las condiciones para transformarlos en función de sus intereses económicos.

De esta manera vemos emerger territorios digitales de mediación de las relaciones capital-trabajo que podemos definir como:

- Espacios privatizados y centralizados: las decisiones de la construcción algorítmica de estos espacios surge de dinámicas propias de empresas privadas cuya forma de toma de decisión se basa principalmente en términos de negocio y rentabilidad para responder a sus acreedores y financistas

- Espacios que limitan la capacidad de control público sobre los mismos, tanto por la opacidad de sus algoritmos cómo por la dificultad de control de los mismos: la forma en que Uber engañaba a oficiales estatales de control a través del proyecto Greyball desató un escándalo en Inglaterra demostrando las dificultades técnicas de auditoría de las plataformas por agentes no especializados (Rosenblat 2018)
- Espacios autoritarios, en tanto las decisiones que son tomadas en la construcción de los algoritmos no se insertan en procesos participativos o que permitan incidencia de sus usuarios. Igualmente frente a las consecuencias de los mismos no disponen de canales apropiados para formular reclamos o quejas frente a su funcionamiento
- Espacios extractivistas y privatizadores en tanto sus términos de uso permiten la privatización y apropiación de los datos de sus usuarios.

Cabe recordar frente a esta caracterización que nuestra definición de territorios digitales reconoce la existencia de un continuum entre los territorios físicos y digitales. De esta manera cabe recalcar que las características antes mencionadas se terminan traduciendo por transformaciones concretas en nuestros territorios físicos. Es así como vemos producirse fenómenos de ocupación del espacio público bajo lógicas privadas, como los momentos de espera de las y los trabajadores. Vemos igualmente producirse una proliferación de vehículos dedicados a estas actividades y nuevas prácticas de conducción determinadas por los imperativos fijados por la gestión algorítmica.

Frente a esta dinámica de estructuración de los espacios digitales de mediación laboral y frente a su incidencia tanto sobre los territorios físicos como en temas relativos a dinámicas económicas o derechos sociales y laborales, las instituciones legislativas y regulatorias aparecen como las únicas capaces de disputar en profundidad la construcción de estas nuevas dinámicas sociales. Es importante recordar que la construcción de la política pública referentes a estos nuevos territorios es también el fruto de correlaciones de fuerzas. Por un lado tendremos las condiciones favorables antes nombradas de las empresas de plataformas y los nuevos conglomerados económicos que se generan en torno de la revolución tecno-económica ligada a las tecnologías del big data. Por otro lado vemos desarrollarse estrategias sindicales tradicionales directamente dirigidas a influenciar el debate parlamentario y regulatorio, al mismo tiempo que se desarrollan nuevas formas de organización dirigidas a procesos de resignificación de la tecnología y resistencias sociotécnicas que logren responder a la formulación problema-solución de trabajadoras y trabajadores.

Esta dinámica surge en base a condiciones materiales de existencia y desafíos cotidianos del trabajo de plataformas y se estructura sobre las mismas bases que dicho trabajo. Vemos así surgir redes de resistencias sociotécnicas de soporte mutuo entre trabajadores que se basan en la red de trabajadores distribuida en el territorio, creada por la modalidad del trabajo de plataformas. Estas dinámicas no se limitan a procesos de autoapoyo cotidiano y vemos emerger procesos de huelgas y ocupaciones del espacio público que convergen con estrategias sindicales más tradicionales.

Finalmente cabe recalcar que de la convergencia entre estrategias sindicales importadas de otros procesos internacionales, y los procesos endógenos de resistencias sociotécnicas surgirán sin duda las condiciones para la disputa regulatoria referente al trabajo de plataformas. En este sentido es fundamental poder situar estos desafíos en el contexto periférico ecuatoriano. Es así que, a continuación, abordaremos estos desafíos según un enfoque centro-periferia para poder desarrollar nuestra propuesta de una naciente periferia digital.

A continuación pasaremos a desarrollar nuestra síntesis de las relaciones capital-trabajo mediadas por la tecnología y su relación las dinámicas centro periferia del capitalismo globalizado.

Para poder desarrollar nuestras perspectivas de una periferia digital, en función de lo estudiado en este trabajo, es primeramente necesario recalcar que la formulación problema solución relativa al trabajo de plataformas tiene un punto central ligado a las respuestas frente a la recesión económica y las crisis de mercados laborales. En este sentido es necesario poder primeramente caracterizar estas crisis dentro de las dinámicas del sistema capitalista globalizado para poder en un segundo momento distinguir sus dinámicas centro-periferia, y la forma en que estas dinámicas pueden generar procesos diferenciados relativos al trabajo de plataformas.

Es así que es importante para nuestro estudio poder demostrar que estas “crisis del mercado laboral” no son fenómenos aislados del modo actual de acumulación capitalista, sino que se han constituido en un factor estructural del mismo desde el inicio de su fase neoliberal. En este sentido podremos ver como se abre un contexto estructural para el desarrollo de este tipo de propuesta de solución desde un discurso tecno-utopista y por ende abordar estos debates nacientes, como debates que perdurarán sin duda en las próximas décadas, transformando profundamente las relaciones capital-trabajo.

En este sentido, para ilustrar este carácter estructural de la crisis del mercado laboral, retomaremos lo estudiado por David Harvey (2008) en su estudio del neoliberalismo caracterizado como una “destrucción creativa” (retomando el término desarrollado inicialmente por Schumpeter).

En efecto, Harvey describe cómo a pesar de haber logrado lo que llama una restauración del poder de clase, es decir una correlación de fuerzas favorables para el capital dentro de la definición de las relaciones capital-trabajo, en lo relativo a estimular el crecimiento económico, el proyecto neoliberal ha sido un fracaso:

Sus antecedentes reales en el estímulo del crecimiento económico son pésimos. Las tasas de crecimiento agregado eran de unos 3,5% en los años sesenta e incluso durante los atribulados años setenta cayeron a sólo un 2,4%. Las tasas subsiguientes de crecimiento global de 1,4% y de 1,1% para los años ochenta y noventa, y una tasa que apenas llega a 1% desde 2000, indican que el neoliberalismo ha fracasado ampliamente en el estímulo del crecimiento global (Harvey 2008, 13).

En este sentido hemos visto cómo el régimen de acumulación de capital que se centró en torno a las lógicas especulativas en lo que Snircek (2018) describió como un *keynesianismo financiero*, ha fracasado en cuanto a poder estimular el crecimiento económico global. Esta contracción económica estructural se traduce directamente en una crisis laboral que posee igualmente un carácter estructural dentro de la fase neoliberal actual del modelo capitalista.

Una vez demostrado este carácter estructural vale la pena, sin embargo, mencionar que además se han podido evidenciar efectos diferenciados entre los países del centro y de la periferia capitalista como lo ha descrito el economista Jacques Généreux(2006) en su libro intitulado la “Disociedad”. Según este autor, en el marco de esta nueva fase del capitalismo globalizado que se estructura bajo la lógica de “creación de valor para los accionistas”, existen diferencias fundamentales en el impacto que esta lógica tiene en los países del centro capitalista y los de la periferia. Por un lado, esta lógica de acumulación se ha enfocado en “una guerra por el control del territorio de los países en vía de desarrollo”, y por ende en acumulación de capital gracias al control de los mismos. Por otro lado, Généreux también resalta que ninguno de éstos ha podido salir de “la pobreza y de la estructura informal de su mercado laboral gracias a las políticas neoliberales” (Généreux 2006). Es así que mientras los ajustes estructurales generaron profundas crisis económicas en contextos periféricos en los años 90, en países como los Estados Unidos en la primera década de los 2000 la tasa de

desempleo había disminuido a la mitad, el crecimiento económico se había duplicado y se habían creado cuatro veces más empleos que en la década precedente (Généreux 2006).

Finalmente cabe recordar que a esta dinámica de desarrollo desigual y disputa por el control de territorios periféricos en búsqueda de solventar las crisis de sobreproducción, Harvey le llama el ajuste territorial. Harvey lo define de la siguiente manera:

El “ajuste”espacio-temporal, por otra parte, es una metáfora de las soluciones a las crisis capitalistas a través del aplazamiento temporal y la expansión geográfica. La producción del espacio, la organización de nuevas divisiones territoriales de trabajo, la apertura de nuevos y más baratos complejos de recursos, de nuevos espacios dinámicos de acumulación de capital y de penetración de relaciones sociales y arreglos institucionales capitalistas (reglas contractuales y esquemas de propiedad privada) en formaciones sociales preexistentes brindan diversos modos de absorber los excedentes de capital y trabajo existentes (Harvey 2008).

Es particularmente interesante resaltar cómo esta definición de “ajuste” territorial permite caracterizar los ajustes estructurales fomentados por organismos como el FMI en territorios periféricos, pero de igual manera permite describir la forma en que, fruto del desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia territorios digitales, existe un “ajuste” de estos territorios, en búsqueda de solucionar crisis estructurales del capital. Es así que podemos evidenciar tres dinámicas fundamentales que se desprenden de estos dos análisis:

- Existe una tendencia dentro de la fase neoliberal de la economía capitalista globalizada hacia una crisis permanente del empleo, alimentada por la incapacidad de esta fase para construir un crecimiento económico. Dentro de este desempleo estructural, tanto Harvey (2008) como Généreux (2006) reconocen que el factor de la intervención redistributiva del Estado es el único que ha podido mitigar esta crisis. Esto es algo que autores tales como Piketty (2013) han extendido como un fenómeno permanente dentro de la historia de la economía capitalista.
- Dentro de este factor estructural de crisis del empleo, existen dinámicas centro-periferia que no generan los mismos efectos para países de la periferia capitalista. En este sentido, la estructuración informal histórica del mercado laboral surge como una consecuencia directa de las dinámicas de desarrollo desigual en comparación con los países del centro capitalista y del “ajuste” territorial que se desarrolla en países periféricos.
- El proceso de desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia territorios digitales, opera en la misma lógica de “ajuste” territorial que genera estos efectos diferenciados

en los países periféricos. Retomando lo mencionado anteriormente vemos que el ajuste se enfoca en solucionar la crisis estructural del acceso al mercado laboral. Sin embargo hemos visto a lo largo del estudio de la trayectoria sociotécnica de Uber que la variable de ajuste dentro de esta propuesta problema-solución terminan siendo los y las trabajadores. Existe en este sentido una periferia que se está generando en el territorio digital, sin importar en qué territorio físico se desarrolla la actividad de servicio. De la misma manera que vemos emerger mercados negros y proesos de *deslocalización in situ* en Ecuador, los vemos también aparecer en países como Francia por ejemplo (entrevista a Romain Mingus, sociólogo del trabajo, marzo 2022).

Vemos de esta manera claramente emerger por un lado patrones estructurales de la economía de plataformas que afectan de igual manera a territorios centrales y periféricos. En efecto, la crisis estructural de los mercados laborales es un factor de presión constante en base a la cual las empresas de plataformas pueden movilizar correlaciones de fuerzas para la flexibilización de las condiciones laborales. Sin embargo es fundamental también puntualizar como lo descrito por Harvey y Génèreux permite evidenciar que también existen dinámicas de “arreglo territorial” que, mientras permiten alivianar coyunturalmente las crisis estructurales en países centrales, sumergen a los países periféricos en una crisis casi permanente de sus mercados laborales. Es así que el informe de la OIT acerca de “El Trabajo en el Sur Global”, elaborado por Sarah Mosoetsa y Michelle Williams (2012) puntualiza lo siguiente: “Mientras que a los países del Norte Global se les ha exhortado a intervenir para salvar al sistema de sí mismo, en el Sur Global se ha dejado que las economías se hundiesen (como en la Argentina, México y Asia Sudoriental), lo que ha tenido efectos devastadores, en particular para los trabajadores y los pobres.” (Mosoetsa y Williams 2012).

En este sentido vemos por un lado como las correlaciones de fuerzas que pueden operar a favor del capital en el marco de economía de plataformas es particularmente desigual entre territorios centrales y periféricos, siendo la crisis del mercado laboral de diferente profundidad y amplitud. Sin embargo frente a esto vemos también emerger una nueva periferia digital que se opera exclusivamente en el arreglo de este territorio y que puede encontrarse tanto en territorios del Norte como del Sur Global.

Es así que el concepto de periferia digital, puede configurar ciertos conceptos territoriales tradicionales de la noción de periferia: a la par que el territorio digital tienen incidencias y dinámicas que vuelven borrosas las delimitaciones geográficas, la nueva periferia digital

parece extenderse en realidades que rebasan los límites anteriormente definidos en los conceptos tradicionales de centro y periferia.

De esta manera hemos podido caracterizar las diferencias de correlaciones de fuerzas de las que disponen las empresas de plataformas en la disputa de la definición de las relaciones capital trabajo. Hemos igualmente podido describir a lo largo de la trayectoria sociotécnica de Uber cómo frente a esta presión estructural de la crisis del mercado laboral, las empresas de plataformas se han encontrado en una postura de poder construir casi unilateralmente durante años el territorio digital que intermedia las relaciones capital trabajo en su modelo de funcionamiento. Esto ha permitido a estas empresas generar un “ajuste” territorial caracterizado por procesos de retroceso de derechos laborales y un enfoque casi exclusivo en la satisfacción de usuarios, con el objetivo de conquistar posturas de mediación monopólica. Sin embargo, nuestro estudio también ha permitido vislumbrar cómo el rol del Estado y de las organizaciones sindicales históricamente constituidas se han constituido en espacios fundamentales para disputar este poder de “ajuste” territorial del capital. Es así que ahora será fundamental poder describir de igual manera las particularidades que tienen las capacidades estatales y de organización de trabajadores para poder disputar esta definición.

Pasemos ahora a sintetizar nuestras observaciones relativas al rol del Estado y de las organizaciones sociales frente a las relaciones capital-trabajo mediadas por la tecnología en contextos periféricos.

Un proceso fundamental de la “destrucción creativa” del capitalismo neoliberal en contextos periféricos se refiere concretamente a la destrucción de la capacidad de mediación de las relaciones capital trabajo por parte del Estado. En efecto Harvey describe como:

La creación de este sistema neoliberal ha involucrado mucha destrucción, no sólo de previos marcos y poderes institucionales (tales como la supuesta soberanía previa del Estado sobre los asuntos políticos-económicos) sino también de divisiones laborales, de relaciones sociales, provisiones de seguridad social, mezclas tecnológicas, modos de vida, apego a la tierra, costumbres sentimentales, formas de pensar, etc (Harvey 2008).

Vemos de esta manera aparecer como resultado de las dinámicas centro periferia una diferencia fundamental relativa a la capacidad del accionar del Estado. Es así como Jacques Génèreux (2006) describe cómo en contraste con su narrativa de ajuste estructural impuesta al resto del mundo, países como los Estados Unidos siguen preservando una fuerte capacidad de incidencia del accionar estatal federal heredada del consenso Keynesiano de la posguerra. Vemos de esta manera cómo las dinámicas centro-periferia también tienen una incidencia

directa en el alcance de la soberanía del Estado para los asuntos políticos y económicos. En este sentido la disputa del “ajuste” de los territorios digitales se ve mermada en contexto de la “destrucción de poderes institucionales” tal y como la describe Harvey.

Por otro lado, en lo referente a la capacidad de disputa de organizaciones sindicales tradicionales, observamos un proceso similar. En efecto, como pudimos observar en el análisis de la trayectoria sociotécnica de Uber, en los contextos de países del centro capitalista, la institucionalización histórica de actores sindicales ha permitido disputar la creación de normas relativas al reconocimiento de las relaciones de dependencia de trabajadores hacia las plataformas que los emplean (lo vemos en California, en España, en Alemania etc...). En este sentido vemos una clara desigualdad en términos de capacidad de incidencia entre contextos centrales y periféricos donde esta institucionalización difiere estructuralmente como resultado de las diferencias en cuanto a la presencia preponderante del trabajo informal en contextos poco industrializados.

Sin embargo hemos también visto como frente a las dinámicas sindicales tradicionales surgen otras voces, muchas veces de los trabajadores que pertenecen a esta nueva periferia digital (ya sea en países del Norte o del Sur Global) y que quedan por fuera del alcance normativo del Estado. Este es el caso de trabajadores migrantes no regularizado o de trabajadores excluidos por el guión tecnológico de las plataformas y que recurren a mercados negros para su labor. Hemos evidenciado cómo estos trabajadores generan nuevos procesos organizativos que corresponden a las propias dinámicas desarrolladas por las plataformas. Frente a una histórica dificultad del movimiento sindical para fortalecer la organización de trabajadores precarios o informales, en el marco del trabajo por plataformas surgen nuevas dinámicas frente a las cuales es fundamental dotarse de herramientas conceptuales que nos permitan entender dichas dinámicas.

En efecto, como lo describen Jin, Kominers y Shroff (2021), en su fase inicial de desarrollo, existió un desafío fundamental para la organización de trabajadoras y trabajadores de plataformas, por su característica de clase trabajadora naciente y su participación laboral descentralizada, que hacía particularmente difícil su coordinación. Sin embargo estos autores describen cómo con el desarrollo, masificación y proceso de monopolización de estas plataformas, ha emergido una dinámica de mercado monopsónica. Un mercado monopsónico es definido cómo un mercado donde existe un único comprador de un servicio, en este caso la plataforma que posteriormente vende el servicio a los usuarios (este es el proceso de

terciarización denunciado por sindicatos), mientras que pueden existir uno o varios oferentes del servicio, en este caso los trabajadores.

En el caso de la mediación tecnológica de plataformas vemos coexistir una realidad distribuída en términos territoriales físico: los trabajadores de plataformas deben ocupar de forma distribuída y no centralizada un territorio para que pueda operar de forma adecuada su servicio en “tiempo real” sin embargo la centralización en torno a un reducido oligopolio de plataformas, convierte al territorio digital en un territorio particularmente centralizado, gracias a las tecnologías que utiliza y a las características laborales idénticas que genera para todos los trabajadores de plataformas.

En este sentido es interesante notar cómo en base a la nueva forma de estructura descentralizada del trabajo, pero mediada por un mismo territorio digital muy centralizado, se han constituido nuevas identidades colectivas que permiten la emergencia de nuevos tipos de organizaciones de defensa de los derechos laborales. En efecto, como lo describe Orge en su trabajo acerca de “Identidad, Organización y acción colectiva” en el marco del trabajo de delivery en Uruguay, esta identidad se construye en base a “códigos y experiencias comunes que le dan forma” y el sentido de pertenencia a esta identidad “se despierta principalmente cuando enfrentan un problema y otros repartidores acuden en su ayuda” (Orge 2021). Si bien este fenómeno de nuevas experiencias organizativas frente a mercados laborales informales no es nuevo (Harvey 2008 p.124), es importante retomar lo descrito por el informe de la OIT sobre el Trabajo en el Sur Global (Mosoetsa y Williams 2012).

En efecto este informe resalta el hecho de que es justamente en los contextos periféricos, donde los procesos sindicales tradicionales han sido históricamente más débiles y las características de la informalidad más generalizadas donde están emergiendo actualmente nuevos procesos organizativos que no sólo podrán dar respuestas a los desafíos encontrados en el Sur Global, sino también a los nuevos desafíos de los sindicatos del Norte Global (Mosoetsa y Williams 2012) que no terminan de encontrar estrategias para enfrentar los nuevos procesos de destrucción creativa del modelo neoliberal.

Es así que luego del análisis de nuestros resultados y de la pertinencia del concepto de periferia digital, que redibuja ciertas realidades territoriales del concepto tradicional, vemos emerger al mismo tiempo contextos particularmente complicados en los territorios de la periferia capitalista, en términos de la capacidad de mediación estatal para producir normas que disputen las relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas y en términos de incidencia de actores sindicales tradicionales en esta disputa. Sin embargo vemos también

emerger en estos contextos periféricos nuevos procesos organizativos que podrían prefigurar nuevas alternativas para la organización sindical desarticulada por el proceso de “destrucción creativa” del sistema capitalista en su fase neoliberal. En efecto las nuevas condiciones monopsónicas de los territorios digitales y la utilización de estas mismas herramientas para la organización de trabajadores descentralizados pero coordinados, podrían configurar nuevas formas de organización laboral mientras vemos expandirse dinámicas de mediación tecnológica del trabajo.

Estas dinámicas emergentes, traídas de nuevo en el contexto ecuatoriano podrían encontrar un primer gran desafío frente a la creación de la normativa relativa al trabajo de plataformas discutida actualmente en el Ecuador. En efecto, si bien es demasiado pronto para observar si el desarrollo de estos nuevos procesos organizativos tendrán una capacidad de incidencia en la normativa, y cuáles serán las alianzas más eficaces con los procesos sindicales tradicionales, podremos formular algunas reflexiones sobre las recomendaciones que emergen de los resultados encontrados en este trabajo.

Pasaremos ahora a la formulación de nuestras recomendaciones en base a lo desarrollado anteriormente. Para esto iniciaremos con unas reflexiones sobre la formulación del debate legislativo y normativo.

Como lo hemos ya mencionado anteriormente, el Ecuador se sitúa en un contexto económico de crisis estructural del mercado laboral que es acentuada las dinámicas centro-periferia del capitalismo globalizado. En este contexto la construcción de los territorios digitales que intermedian el trabajo de plataformas se ha dado exclusivamente desde lógicas privadas y en muchos casos provenientes de países del Norte Global, que han significado un retroceso para las condiciones laborales de las y los trabajadores. Vemos frente a esto emerger resistencias y resignificaciones sociotécnicas de estas tecnologías que se han concentrado en el acceso, no previsto por el guión tecnológico de las plataformas, para trabajadoras y trabajadores en situaciones precarias o en torno de procesos de autoayuda de trabajadores frente a los peligros que se enfrentan cotidianamente en esta modalidad laboral, efectuada en condiciones paralegales.

Si bien estos procesos de resistencias y resignificaciones logran tener un impacto en ciertas condiciones de trabajo, no están en capacidad de disputar las relaciones capital-trabajo estructurales ni la realización de derechos sociales y laborales que han sido conquistas históricas del movimiento sindical. En este sentido, el rol del Estado y la creación de normas adecuadas aparecen cómo herramientas fundamentales para disputar la privatización de estos

territorios digitales y la expansión de estos modelos de negocio. Es así que la forma en que se formule el debate legislativo y normativo es fundamental para el futuro de esta modalidad laboral. Frente a esto podemos afirmar que hemos observado a lo largo de este estudio desarrollarse una formulación del debate que opone el reconocimiento de la relación de dependencia de los trabajadores de plataformas por un lado las nociones de flexibilidad e independencia que serían necesarias para que el modelo funcione y por otro lado. En efecto, hemos observado esta oposición como un punto central del debate legislativo en la asamblea nacional ecuatoriana. Esta dicotomía ha sido principalmente posicionada por las empresas de plataformas, que argumentan la idea de que una limitación de la independencia y flexibilidad que caracterizarían a esta modalidad de trabajo pondría en peligro esta dinámica económica, y por ende podría privar del acceso a un empleo a decenas de miles de personas.

Sin embargo, según lo estudiado en este trabajo, esta formulación no parece representar las condiciones reales de los procesos económicos y sociales que se están desarrollando en el Ecuador, fruto de la expansión de la economía de plataformas. En efecto, cómo lo hemos evidenciado a lo largo de nuestro análisis, la gestión algorítmica del trabajo, controla y dirige de forma muy marcada no sólo la necesidad de conexión por períodos muy determinados a la aplicación y penaliza la desconexión, sino también sus modalidades y ritmos de trabajo. En este sentido vemos como el precepto de independencia del trabajador no es un concepto observable en las condiciones reales de trabajo de plataformas sino un mecanismo discursivo de legitimación. Por otro lado también observamos que, desde un punto de vista tecnológico, las plataformas están evolucionando hacia un modelo de reconocimiento y utilización de turnos de trabajo, accesibles según la capacidad de las y los trabajadores a plegarse a los requisitos de la gestión algorítmica de su trabajo. Es así que vemos actualmente desarrollarse, desde un punto de vista práctico, modalidades de trabajo que por un lado no se caracterizan por elementos de flexibilidad y autonomía, y por otro lado tampoco son contradictorias con el reconocimiento de una relación de dependencia. Es decir que en la práctica no observamos la dicotomía posicionada desde las empresas de plataformas en el debate legislativo ecuatoriano entre la formalización de la relación de dependencia por un lado y la flexibilidad y la autonomía por otro.

A esta observación debemos añadir el hecho de que la idea de una obsolescencia regulatoria frente a las nuevas modalidades de trabajo mediadas por la tecnología no deben ser pensadas como una obsolescencia de las categorías de derechos laborales sino como la necesidad de una innovación legal que permita adecuarlos a nuevas condiciones de organización social

fomentada por las tecnologías del big data. Es así que nos parece importante afirmar en nuestras recomendaciones la necesidad de reconocer que parte de las normas existentes en término de derechos laborales son plenamente compatibles con estos modelos de trabajo. En efecto, existen precedentes en el Ecuador de dinámicas laborales bajo relación de dependencia que se efectúan en modalidades de turnos de trabajo bajo condiciones muy similares a las del trabajo en plataformas. Esto se puede observar en el caso del régimen laboral especial de las trabajadoras remuneradas del hogar por ejemplo (entrevista a Angie Toapanta, marzo 2022).

Observamos de esta manera que existen actualmente normativas y regulaciones que podrían aplicarse a las modalidades efectivas del trabajo de plataformas. Estas normativas permitirían por un lado reconocer la relación de dependencia, y así garantizar derechos sociales y laborales, y por otro lado mantener las dinámicas sociales y económicas que se han desarrollado en torno a estas tecnologías.

Es así que las decisiones necesarias para la ampliación de este tipo de normativas no deben plantearse como un debate de factibilidad o no factibilidad hacia un modelo de mediación del trabajo, sino que deben ser analizadas en términos de una correlación de fuerzas en la disputa capital-trabajo. En este sentido la posibilidad de frenar el desarraigo hacia territorios digitales de las relaciones capital-trabajo aparece claramente como una disputa entre la capacidad de influencia de las empresas de plataformas y sus conglomerados económicos en el debate público, por un lado, y la capacidad de incidencia de organizaciones de trabajadoras y trabajadores, conjuntamente con diversos aliados por otro lado. Es así que mucho más que el debate entre compatibilidad o no entre relación de dependencia y las condiciones concretas del trabajo de plataformas, vemos una disputa frente a la posible concreción de un proceso de destrucción creativa y de ajuste territorial neoliberal (tanto del territorio digital como de los territorios periféricos), tal y como ha sido descrito por Harvey.

La disputa en este sentido no aparece en torno de si existe o no obsolescencia regulatoria estricta, es decir no se trata de si las categorías tradicionales de derechos laborales son incompatibles, en la práctica, bajo la influencia de nuevas tecnologías digitales. La disputa se encuentra en el ajuste de los nuevos territorios digitales, es decir en torno de la pregunta de si existe o no una correlación de fuerzas capaz de empujar la adecuación de las categorías tradicionales de derechos laborales hacia los territorios digitales o si por el contrario estas tecnologías van a servir para un proceso de regresión de derechos vía un desarraigo de las relaciones capital-trabajo hacia un territorio digital, privatizado, extremadamente centralizado,

poco democrático y autoritario. Un espacio constituido exclusivamente bajo los preceptos de un ajuste territorial digital funcional a las necesidades del capital.

Podemos entonces afirmar que de esta correlación de fuerzas dependerá la posibilidad de garantizar condiciones futuras de trabajo mediadas por la tecnología donde puedan reconocerse derechos tales como:

- las remuneraciones directas (salarios mínimos horarios y reconocimiento de los tiempos de espera),
- indirectas (seguro social, vacaciones pagadas, permisos de maternidad y paternidad, mantenimiento de herramientas de trabajo...) y
- diferidas (contribución patronal a la jubilación de trabajadores y trabajadoras).

Vemos entonces la importancia de que la formulación del debate legislativo pueda hacerse desde la realidad del trabajo de plataformas y no desde discursos abstractos. Finalmente, es importante puntualizar que este será un debate fundamental a futuro puesto que de la legitimación o no de esta narrativa de valorización de supuestas condiciones de autonomía y flexibilidad ofertadas casi de forma intrínseca por las nuevas tecnologías digitales, podrían abrirse procesos de normalización de condiciones de precarización laboral que poco a poco se extienden a otros sectores laborales (entrevista a Angie Toapanta, marzo 2022).

Pasemos ahora a elaborar algunas pistas para una innovación legislativa y normativa relativa al tiempo de “espera”.

A pesar de lo formulado anteriormente, en cuanto a la validez de categorías tradicionales de derechos laborales en este contexto emergente de mediación por tecnologías digitales, es necesario también poder caracterizar cuáles son las transformaciones sociales que han sucedido fruto de esta intermediación, para poder de esta manera entender el tipo de innovación regulatoria que éstas requieren. Podemos formular en este sentido una hipótesis relativa al hecho de que la organización social de cantidades distribuidas de trabajadoras y trabajadores en un territorio y en estado de “espera” para la respuesta en “tiempo real” a servicios ofrecidos por plataformas tecnológicas es una nueva característica de organización social relacionada con el desarrollo de del modelo de negocio de plataformas. De nuestro estudio de la trayectoria sociotécnica de esta modalidad de trabajo podemos evidenciar que este estado de espera y estas características de distribución de trabajadores a lo largo de territorios específicos, en la práctica difieren de condiciones de flexibilidad y autonomía, son nuevas condiciones que necesitan ser analizadas y entendidas a la luz de sus dinámicas reales.

Generar las nuevas normativas y legislaciones para normar estas nuevas estructuras sociales y de trabajo parece ser un reto fundamental en un contexto de expansión de estas tecnologías a otras actividades laborales.

En efecto, si bien el primer paso del reconocimiento de la relación de dependencia, conlleva directamente el reconocimiento de ciertos derechos laborales antes mencionados, es necesario abordar otras categorías de los derechos laborales tales como la seguridad y salud operacional. La pregunta es cómo formular las normativas relativas a dichos derechos en un contexto laboral donde son necesarios los tiempos de espera en espacios y vías públicas, al igual que en términos de una distribución de trabajadoras y trabajadores distribuidos a lo largo de amplios territorios urbanos.

En este sentido, cabe puntualizar primeramente la necesidad de reconocer las horas de “espera” como un elemento fundamental para el funcionamiento de la oferta en tiempo real de servicios de plataformas. Este reconocimiento puede pasar por el establecimiento de un trabajo en modalidades de turnos de trabajo. Un turno de trabajo en este sentido no sólo visibiliza las horas de espera, sino que también implica el reconocimiento de la gestión algorítmica durante este período. En efecto, en lugar de una gestión algorítmica ambigua basada en dinámicas de recompensas por el seguimiento de instrucciones o aceptación de pedidos, la garantía de acceso a turnos de trabajo implicaría también la necesidad de normar estas instrucciones al igual que la capacidad de un trabajador o trabajadora de aceptar o no estos pedidos. Reconocer estas características fundamentales de la organización social necesaria para el funcionamiento de este modelo de negocio es un factor esencial para pasar de una narrativa abstracta basada en términos de flexibilidad y autonomía hacia una descripción de las condiciones reales de este trabajo. Finalmente es este proceso el que permitirá abrir el debate social y la posibilidad de negociación y co-construcción de las condiciones de trabajo mediadas por plataformas.

Este reconocimiento debe por ende llevar a una recomposición de las relaciones capital trabajo, primeramente a través de la instauración de una remuneración mínima horaria por tiempo de conexión en los turnos de trabajo reconocidos, el equivalente de una parte de la remuneración directa adaptada a esta modalidad de trabajo. Igualmente este reconocimiento debe poder reconocer derechos sociales y laborales en estos momentos, y no únicamente en momentos de entrega. Un ejemplo de esto son las coberturas de accidentes durante la totalidad de estos turnos de trabajo. Y finalmente esta perspectiva debe abrir la posibilidad de auditar y

negociar el funcionamiento algorítmico del trabajo, y la forma en que gestiona tiempos de espera y tiempos de servicio.

Describiremos ahora lo que consideramos son algunas pistas para una innovación legislativa y normativa relativa a la distribución territorial de las trabajadoras y los trabajadores de plataformas.

Adicionalmente al reconocimiento de esta nueva forma de organización social de la “espera”, se debe también poder abordar la forma en que las tecnologías de plataformas requieren una distribución territorial de sus trabajadores para su funcionamiento en “tiempo real”. Una de las propuestas esenciales desde la mirada sindical y donde convergen las nuevas organizaciones de trabajadores es relativa a la creación de “pit stops”, espacios construídos específicamente para garantizar los derechos laborales tradicionalmente asociados al trabajo de plataformas. Sin embargo, surge aquí una primera complejidad. En efecto las normativas relativas a la creación de estos espacios deben poder reconocerlos pero igualmente limitar su incidencia en el espacio público de tal manera a no privatizar las dinámicas de éste en función de los intereses privados de empresas de plataformas. En este sentido consideramos que pueden formularse, en lo relativo a la co-construcción de estas condiciones, propuestas que reconozcan a los beneficiarios de estas dinámicas, y por ende permitir compartir las responsabilidades de la construcción de estos espacios.

Un primer enfoque podría consistir en reconocer la posibilidad de un trabajo concertado conjuntamente con empresas de plataformas y negocios de venta de alimento u otros productos ofertados a través de éstas, para garantizar los derechos relativos a conceptos de seguridad y salud ocupacional (baños, acceso a cuidados de emergencia, espacios seguros de espera...). Esto permitiría evitar deslocalizar hacia el espacio público, no necesariamente adecuado para esto, y reconocer las responsabilidades de los espacios privados dentro de estas dinámicas. De lo contrario se estaría redirigiendo hacia las trabajadoras y los trabajadores esta responsabilidad.

Esta reflexión sin embargo debe ir mucho más allá del contexto del trabajo por plataformas, puesto que en un contexto en el que este tipo de trabajo pueda seguir expandiéndose no solamente en números de trabajadores sino también a otras ramas de servicios, esto apela a una reflexión más estructural sobre lo que nombramos como los territorios virtuales. Es decir la forma en que los territorios digitales abren nuevas dinámicas sociales ya no sólo en territorios inmateriales sino también reconfigurando nuestras interacciones en el territorio físico.

En este sentido, más allá de normativas relativas al trabajo de plataformas es necesario abrir nuevos debates en torno a la planificación urbana y cómo estas nuevas dinámicas digitales pueden estar transformando las dinámicas del uso del espacio público, las dinámicas del contexto del trabajo en general y por ende la emergencia de nuevas necesidades de servicios públicos. Es así que más allá de pensar las responsabilidades de empresas privadas frente a los trabajadores que permiten sus ganancias, es necesario repensar las dinámicas generales urbanas bajo la incidencia de nuevos territorios digitales que se multiplican. Este es sin duda un reto que deberá pensarse desde los espacios administrativos urbanos pero también desde enfoques académicos que están pensando la ciudad del futuro.

Describamos ahora pistas para abordar la dimensión transnacional y especulativa relacionada a las empresas de plataformas .

Todas estas recomendaciones antes mencionadas están destinadas a construir relaciones capital-trabajo que no sean regresivas en términos de derechos sociales y laborales y generar marcos legales y normativos que correspondan a estas nuevas realidades sociales y económicas. Sin embargo, frente a esto surge una narrativa relativa al escaso margen de rentabilidad operativa del modelo de trabajo de reparto o de transporte por plataformas. En este sentido hemos visto expresarse tanto en el debate legislativo ecuatoriano como en otros países el argumento relativo al hecho que este tipo de procesos normativos que generan una redistribución de la riqueza creada y un aumento de costos operativos podría poner en riesgo al modelo de negocio de las plataformas. Una vez más consideramos que existe una formulación del problema legislativo que no representa la realidad de las dinámicas económicas que se operan detrás del modelo de negocio de plataformas.

Para esto, planteamos que es necesario poder incorporar la última dimensión de las relaciones capital trabajo dentro del debate legislativo: la dimensión relativa a las políticas tributarias y de distribución de la riqueza. Evidentemente en términos tributarios es necesario primeramente normar las formas de pago y los impuestos que estas empresas deben pagar en el territorio donde operan fruto de sus actividades. Desde el análisis de la trayectoria sociotécnica que hemos efectuado podemos ver que existen procesos de remuneración y de tercerización de impuestos que en un marco regulado de relaciones de dependencia deberían dejar de existir.

Sin embargo, el debate relativo al costo operativo del reconocimiento de los derechos laborales (salarios mínimos, seguridad social, contribución patronal a la jubilación etc...) va más allá de estas consideraciones. Desde un punto de vista discursivo, todos estos costos son

presentados como inviables o no compatibles desde lo expresado en el debate legislativo por las empresas de plataformas. Sin embargo consideramos que para entender el verdadero alcance de una lógica redistributiva para empresas que están entre las más cotizadas a nivel mundial en bolsas de valores, es necesario poder incluir su dimensión transnacional y su conexión con dinámicas especulativas de atracción de capitales.

En este sentido, es necesario poner en perspectiva la forma en que estas organizaciones logran atraer capitales financieros, más allá de sus ganancias operativas. Para esto proponemos que el debate legislativo pueda considerar al reconocimiento de los derechos antes citados como procesos de redistribución de dicha riqueza, más allá de las realidades operativas en el territorio ecuatoriano. En efecto, hacer cálculos del riesgo operativo al que se enfrentan estas empresas en términos de costos y ganancias, en base a cálculos efectuados únicamente en la dinámica que desarrollan en el territorio nacional, sería dejar por fuera la posibilidad de una redistribución de la riqueza generada en su dimensión especulativa bursátil. Esta perspectiva es fundamental puesto que es la perspectiva que permitiría compensar las dinámicas centro-periferia descritas en este trabajo, que terminan utilizando dinámicas de ajuste territorial, regresivas en materias de derechos, y que son capitalizadas a través de capitales financieros en las bolsas de valores de los países del Norte Global.

En este sentido, podemos afirmar que, frente a la importante diferencia entre las ganancias operativas y las ganancias financieras de las empresas de plataformas, se pueden abordar escenarios en que la operación en territorios periféricos se efectúe bajo leves márgenes de ganancia, o inclusive a pérdida, pero en un contexto en que éstas empresas sigan siendo ampliamente beneficiarias de su modelo de negocio gracias a su capacidad de atracción de capitales financieros. Esta propuesta, a la luz de cómo muchas de estas empresas han operado a pérdida para ganar mercados locales en sus primeros años, aparece de nuevo como totalmente factible y dependiente de la capacidad a construir correlaciones de fuerza que disputen las relaciones capital-trabajo. Consideramos que este enfoque es una posibilidad que debe ser puesta sobre la mesa y que podría transformar escenarios perder-perder en escenarios ganar-ganar, con un cambio de la perspectiva territorial abordada.

En efecto no sólo que derechos sociales y laborales podrían ser mantenidos, sino que al igual que con el resultado de la primera ola regulatoria de Uber en Estados Unidos, una legitimación de este modelo de trabajo, pero bajo la garantía de condiciones dignas para trabajadoras y trabajadores, sería el mejor escenario para garantizar su expansión sostenida.

Abordaremos ahora lo que consideramos que es una necesidad fundamental, la necesidad de nuevos enfoques normativos acerca de los territorios digitales.

A las características antes mencionadas es necesario añadir el hecho de que existe la necesidad de generar innovaciones normativas y legislativas más allá de los conceptos tradicionales de derechos laborales antes mencionados. En efecto, abordar la gestión algorítmica de las relaciones laborales, e in fine, de las relaciones sociales en torno a este modo de servicio, significa un desafío en términos de innovación legislativa y normativa. La dificultad para calificar una relación de dependencia

En este sentido consideramos que tal vez la contribución más importante de este estudio es el de poder considerar esta mediación tecnológica como un territorio que determina tanto relaciones capital trabajo, como nuevas formas de vida (las relaciones de notación de interacciones sociales por ejemplo). En este sentido una de las recomendaciones fundamentales que deseamos proponer en este estudio es considerar que estos territorios digitales deben ser pensados como espacios de interés público. Esto implica pensarlos territorios digitales como territorios que pueden seguir siendo privados, y con fines de lucro, pero bajo un fuerte control normativo y legislativo que garanticen que no existan un desarraigo que genere regresiones en derechos. De forma concreta esta caracterización de territorios de interés público debería traducirse por la apertura de una verdadera co-construcción de estos territorios para lo cual son necesarias ciertos procesos:

- Una obligación de la transparencia de su funcionamiento algorítmico, a través del acceso a su código fuente. Cabe recalcar que el carácter cerrado o privativo de una tecnología no es el que permite definir la posibilidad de lucro en modelos de negocio tecnológico. En efecto, estudios como los realizados por Masiyiwa Tanya y Grote Sunita (2016) alrededor de los modelos de negocio de código abierto, permiten demostrar que este tipo de enfoque tecnológico es igual o hasta más rentable que los modelos que consideran la utilización de un código cerrado. En este sentido estamos más frente a una perspectiva de construcción de espacios de poder de decisión en estos territorios que frente a una perspectiva de posibilidad de rentabilidad. Vemos en este sentido que también se pueden construir procesos ganar-ganar en los cuales se permita una construcción democrática de los territorios digitales garante de derechos sociales, manteniendo la posibilidad de lógicas económicas de ganancia privada.
- La exigencia para las empresas propietarias de estos territorios digitales de que construyan herramientas y procesos de explicabilidad del código que pueda construir

la confiabilidad del mismo (Ricks Becca y Surman Mark 2020). Esto implica procesos que hagan estos códigos accesibles a personas no expertas en lenguajes de programación, y que al mismo tiempo dichos procesos sean auditables por personas que sí lo son, para garantizar la conformidad de la interpretación realizada.

- La necesidad de políticas públicas que permitan generar capacidades estatales de auditoría tecnológica de estos procesos. Esto implica una inversión en creación de polos tecnológicos públicos capaces de responder a las necesidades de experticia tanto en procesos de auditoría de territorios digitales, como en la discusión prospectiva de los desafíos generados por nuevas dinámicas económicas y sociales mediadas por tecnologías digitales. Esta característica prospectiva es fundamental puesto que hemos podido observar como mientras más tarde en aparecer el debate público y normativo, más difícil será normar bajo preceptos de prevención de vulneración de derechos sociales.

Pasemos ahora a elaborar algunas pistas para abordar la deslocalización in situ que emplea a población migrante no regularizada.

Sin duda uno de los desafíos más grandes en términos de construcción de una normativa relativa al trabajo de plataformas en el Ecuador tiene que ver con la cantidad de trabajadoras y trabajadores migrantes en condición no regularizada. En efecto las dinámicas de regulación no podrán aplicarse directamente a este tipo de trabajadoras y trabajadores, puesto que son administrativamente invisibles para el estado ecuatoriano. Sin embargo, esto no implica que no sean sujetos de derechos. En este sentido queremos plantear tres pistas que nos parecen fundamentales en cuanto a la situación laboral de trabajadoras y trabajadores migrantes no regularizados administrativamente:

- Primeramente debe plantearse un enfoque estructural relativo a la crisis migratoria en el Ecuador. En efecto, una normativa laboral o de regulación del trabajo en plataformas no puede resolver un problema que corresponde a políticas públicas nacionales relacionadas a las temáticas migratorias. Sin embargo, una vez reconocido esto, pueden existir procesos de reparación para trabajadoras y trabajadores que hayan sufrido explotación laboral a través de su recurso a un mercado negro de alquiler o venta de perfiles para el trabajo en plataformas. En efecto, en el caso de promulgarse una ley que regule el trabajo en plataformas, podría pensarse un régimen transitorio en el cual trabajadores o trabajadoras que hayan trabajado durante un tiempo determinado

previo a la adopción de la ley, un año por ejemplo, podrían acceder a procesos especiales de regulación de su estatus migratorio.

- En este sentido de una necesaria perspectiva estructural de la crisis migratoria, es necesario también pensar una convergencia entre las demandas de trabajadores de plataformas con las demandas sociales relativas a la mejora del servicio público y universal de salud. En efecto, en caso de accidentes por ejemplo, una persona migrante aún en condición no regularizada, debe estar en la total capacidad de ser atendida en el sistema público de salud, de igual manera que si tuviera un seguro privado, y sin ninguna amenaza de sanción administrativa por su situación migrante. En cuanto a esta perspectiva, es necesario recalcar que existe una relación directa entre el financiamiento del sistema público de salud y el sistema de redistribución de la riqueza, mediante mecanismos tributarios, que deben aplicarse a las empresas de plataformas para poder contribuir con este esfuerzo de cobertura universal y de calidad a la salud de sus trabajadores y trabajadoras. Esta perspectiva entra claramente en la cuarta dimensión de las relaciones capital-trabajo que hemos descrito en este trabajo.
- Es necesario tomar en cuenta que la mejora de las condiciones laborales en el marco de relaciones capital-trabajo mediadas por plataformas beneficiará evidentemente a las y los trabajadores de plataformas regulares, pero todo aumento de la remuneración directa tendrá igualmente un impacto en el valor de remuneración percibido por trabajadores que ingresan a esta modalidad a través de mercados negros.

Frente a lo mencionado anteriormente, es importante recalcar que parece técnicamente muy complicado poder erradicar las dinámicas de resignificaciones y de resistencias sociotécnicas, relativas al ingreso a la modalidad de trabajo de plataformas a personas no previstas desde el guión tecnológico de las mismas. En este sentido, si tomamos en cuenta que no se percibe una mejora de la crisis migratoria en el Ecuador a mediano término, es necesario poder pensar a los mercados negros relacionados al trabajo de plataformas como espacio que persistirán más allá de una regularización del trabajo en plataformas y que no deben pensarse desde una dinámica de ilegalización o persecución sino desde una dinámica de mejora de sus condiciones laborales a través de políticas públicas y regulaciones que puedan incidir sobre estas indirectamente.

En este sentido, dinámicas como la creación de pit stops, como la mejora del servicio de salud pública, como la generación de remuneraciones horarias mínimas por tiempo de conexión o una mejora de la remuneración por servicio tendrán un impacto indirecto de mejora de estas

condiciones laborales. Esta reflexión debe ser hecha en un contexto en el cual es necesario desarrollar reivindicaciones relativas a la crisis migratoria en la cual la condición de trabajador o trabajadora debería abrir un camino de regularización para cualquier persona cuyo estatus migratorio no haya sido regularizado.

Formularemos ahora, algunas reflexiones relativas a la organización social y las estrategias de defensa de derechos laborales y sociales.

Finalmente, en lo relativo a la emergencia de procesos de organización social de trabajadoras y trabajadores, es necesario poder retomar los análisis clásicos acerca de la forma en que las condiciones materiales de trabajo y producción se corresponden con formas específicas de organización social para que estos procesos puedan realizarse. En este sentido nos parece particularmente pertinente retomar el análisis de David Harvey en cuanto a las dinámicas estructurales actuales que determinan esta relación dialéctica. En efecto, Harvey afirma que:

Los movimientos de clase se hacen a sí mismos, aunque no bajo condiciones de su propia elección. Y el análisis muestra que esas condiciones están actualmente bifurcadas en movimientos alrededor de la reproducción expandida – en la que la explotación del trabajo salariado y las condiciones que definen el salario social son temas centrales – y los movimientos alrededor de la acumulación por desposeimiento – en los que todo desde las formas clásicas de acumulación primitiva mediante prácticas destructoras de culturas, historias, y entornos, hasta las depredaciones producidas por las formas contemporáneas del capital financiero constituye el centro de resistencia” (Harvey 2008, 22).

Este análisis nos parece particularmente interesante en cuanto logra describir las dinámicas encontradas a lo largo de nuestra trayectoria sociotécnica en lo relativo a las estrategias de organización social de trabajadoras y trabajadores de plataformas. Esto nos permite evidenciar a dos aspectos que nos pueden permitir caracterizar las mismas y generar recomendaciones en torno a estas dinámicas concretas:

- a. las materialidades que condicionan la organización social de trabajadores de plataformas, en torno a las tecnologías del Big Data
- b. las dinámicas que se estructuran en torno a lo que Harvey llama la reproducción expandida: condiciones de trabajo y definición del salario; y las dinámicas en torno a los procesos de acumulación por desposeimiento, que en este caso los asociaremos con 4 áreas que Harvey menciona en su análisis: la privatización, la financiarización, la administración y la manipulación de crisis y las redistribuciones estatales (Harvey 2008, 15-19)

Describiremos ahora nuestras recomendaciones frente a las nuevas materialidades que condicionan la organización social.

En lo relativo a las condiciones materiales que determinan esta organización, como ya lo hemos podido ver anteriormente, se ha constituido una nueva organización social en torno de la modalidad de trabajo de plataformas y de sus tecnologías de big data. En este contexto, se estructura una red de trabajadores y trabajadoras distribuida en un territorio, en condición de conexión continua y “espera” para responder a pedidos “en tiempo real”. Vemos entonces como el factor humano dentro de este modelo económico se organiza según la misma lógica en la que se estructura la utilización de los datos de estas tecnologías, en función de respuestas “en tiempo real”.

Es así que vemos que dentro de esta nueva forma de organización social surgen nuevas posibilidades de estructuración de movimientos sociales que, utilizando sus propios recursos tecnológicos accesibles (whatsapp, facebook...), logran tirar provecho de esta nueva forma de relacionamiento y organización de trabajadores para estructurar sus demandas. Por un lado es necesario reconocer lo que señala la OIT (Mosoetsa y Williams 2012), en lo relativo al hecho de que estas nuevas formas de organización del trabajo significan desafíos fundamentales para organizaciones sindicales tradicionales que se ven confrontadas a “la dura realidad de que las empresas multinacionales maximizan sus ganancias a través de un nuevo capitalismo del siglo XXI que ya no corresponde a un antiguo modelo de producción industrial” (Mosoetsa y Williams 2012, 6). Sin embargo, nuestra trayectoria sociotécnica ha permitido evidenciar que las características centralizadas y autoritarias del territorio digital que intermedia las relaciones laborales de plataformas ha permitido transformar las dinámicas históricas del trabajo informal urbano.

Es así que creemos que, tomando en cuenta las materialidades que estructuran estas nuevas dinámicas, es necesario analizarlas bajo nuevas categorías analíticas que difieren de las utilizadas para el trabajo informal tradicional. En efecto, si bien la distribución territorial y la concreción de las labores cotidianas se asemeja al trabajo informal urbano histórico, el territorio digital particularmente centralizado y autoritario, ha permitido generar identidades y dinámicas colectivas que se ven traducidas del territorio digital hacia el territorio físico urbano donde se desarrolla este trabajo.

Es así que este análisis nos permite formular la hipótesis de que el desarrollo de herramientas tecnológicas apropiadas podrían permitir expandir el potencial de esta nueva estructuración social para fortalecer los procesos de defensa de derechos laborales. Este puede ser un aporte

fundamental para encarar las condiciones actuales y futuras del trabajo mediado por territorios digitales. En este sentido, creemos que esta perspectiva puede pasar por diferentes niveles:

- procesos de difusión de conocimientos relativos a los usos de herramientas ya accesibles y masivamente difundidas, tales como Whatsapp o facebook, que permitan fortalecer estas luchas. El ejemplo de cómo utilizar los grupos de whatsapp o facebook para fortalecer dinámicas organizativas es un ejemplo de esto.
- Procesos de creación de nuevos usos de estas herramientas masivamente difundidas, para la organización social. Por ejemplo, la utilización de bots de Whatsapp que permitan coordinar fácilmente y expandir el alcance de tareas cotidianas de autoorganización social, sería un ejemplo de innovación tecnológica que podría fortalecer estos procesos.
- Finalmente la creación de herramientas tecnológicas específicamente creadas para estos fines, podría ser una alternativa interesante. En este sentido podemos resaltar experiencias como la, ya mencionada anteriormente, de las plataformas de delivery cooperativas creadas en España en base a tecnologías de código abierto creadas en Francia. Igualmente podemos resaltar experiencias realizadas en Ecuador como las de la aplicación de información de derechos laborales y rutas de soporte para trabajadoras remuneradas del hogar: “TRH Unidas”.⁸⁷ Esta aplicación generada por la Unión Nacional de Trabajadoras de Remuneradas del Hogar y Afines, UNTHA, es una herramienta específicamente creada para necesidades específicas de esta población objetivo y que ha permitido generar un fortalecimiento sindical significativo (entrevista a Lenny Quiroz, enero 2022).

Precisaremos ahora nuestras recomendaciones frente a la disputa desde las organizaciones sociales de la definición legislativa y normativa de las relaciones capital trabajo.

A pesar de poder observar la emergencia de nuevas modalidades de trabajo, que generan grandes desafíos en términos de innovación regulatoria, también hemos evidenciado que esto no implica una obsolescencia de las categorías de derechos en torno a las cuales se han estructurado históricamente las organizaciones sindicales. Encontramos que el desafío se centra en la adecuación de estas categorías a dichas realidades. En este sentido aparece como crucial la transición hacia nuevas formas organizativas acordes con estas nuevas formas de

⁸⁷ Trabajadoras remuneradas del hogar crean app para defensa de sus derechos. 2020. Care Ecuador. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://www.care.org.ec/trabajadoras-remuneradas-del-hogar-crean-app-para-defensa-de-sus-derechos/>

organización social y que puedan disputar las formas en que estas categorías puedan adaptarse a las nuevas realidades.

En este sentido, vemos en el marco ecuatoriano un desafío relativo a la conexión y coordinación entre dinámicas sindicales, apoyadas y fomentadas por organizaciones del Norte Global con otras dinámicas que se estructuran directamente desde Ecuador en base a nuevas realidades materiales de organización del trabajo. Hemos visto en el estudio de esta trayectoria sociotécnica que estos desafíos deben sortear dos escollos fundamentales que emergen dentro de las entrevistas realizadas. Primero encontrar formas de que no se reproduzcan dinámicas colonizadoras en términos de relaciones Norte-Sur, y que toman forma de financiamientos desde organizaciones provenientes del centro capitalista y las condicionalidades a los mismos. En segundo lugar se encuentra una tensión entre lógicas sindicales tradicionales que se construyen a través de dinámicas centralizadas y representativas, frente a dinámicas más distribuídas de las nuevas organizaciones emergentes.

Frente a estos desafíos creemos que es posible fortalecer los lazos entre estos espacios organizativos desde dinámicas que hemos podido observar ya están sucediendo entre ellos. En efecto, los espacios sindicales tradicionales aparecen desde ya como espacios de apoyo y soporte a los espacios distribuídos de autoayuda que emergen entre trabajadores y trabajadoras. Estas dinámicas pueden beneficiarse mutuamente en diversos aspectos. En efecto, hemos observado en esta trayectoria sociotécnica que las organizaciones sindicales tradicionales disponen de redes y estructuras adecuadas para la incidencia política en este espacio, además de no basarse en dinámicas de anonimidad fruto del miedo a ser excluidos de las plataformas. Esta perspectiva puede basarse en dinámicas de coordinación de acciones en el espacio público, de recopilación de datos sobre las realidades del trabajo de plataformas y relacionamiento con experticias jurídicas y redes de apoyo desde la sociedad civil.

Por su lado, las redes autoorganizadas, si bien no basan su legitimidad en estas dinámicas normativas sino en perspectivas de respuesta cotidiana frente a los riesgos laborales y las condiciones de trabajo, tienen la capacidad de articularse con estos procesos sindicales mediante dinámicas de convergencia en la acción pública, como paros por ejemplo, y creación de espacios para la difusión de los procesos legales y debates legislativos en curso. De este relacionamiento pueden fortalecerse los dos espacios, es algo que ya es observable en las dinámicas actuales. De cierta manera podemos resumir lo dicho anteriormente por el hecho de que el debate legislativo reconoce de forma formal a cuerpos intermediarios de

representación, pero no reconoce redes descentralizadas de autoorganización con una fuerte característica de anonimidad y una débil perspectiva de representación.

En este sentido estos espacios deben articular sus fuerzas y debilidades dentro de la disputa legislativa. En efecto, sin esta articulación los espacios sindicales tradicionales carecen de la representatividad necesaria para ejercer una correlación de fuerzas real. Como lo hemos visto en esta trayectoria sociotécnica, esta articulación parece tener un terreno común de reivindicaciones en torno a lo que Harvey (2008) define como las reivindicaciones relativas a los procesos de reproducción expandida del capital (condiciones de trabajo y remuneración).

Es importante recalcar que frente a este proceso organizativo de trabajadoras y trabajadores vemos aparecer nuevos conglomerados económicos que también son capaces de incidir en las normativas y definiciones culturales del trabajo, que van mucho más allá del trabajo de plataformas. En este sentido vemos estructurarse correlaciones de fuerza que van más allá de la disputa concreta del trabajo de entrega o transporte por plataformas, un ejemplo de esto es la forma en que la directiva 2022-2025 de la CITEC⁸⁸, la cámara de Innovación y Tecnología del Ecuador, consta entre sus 9 miembros a dos miembros directamente relacionados con las empresas de plataformas. Por un lado vemos la presencia de Niubox, la firma legal que soporta a Rappi y Uber en el Ecuador, a través de su director ecuatoriano, Diego Álvarez, en tanto que secretario de la CITEC.

Por otro lado vemos al director de política para América Latina de Rappi, Juan Sebastián Rozo en tanto que el encargado del marco regulatorio de la CITEC. Como lo hemos visto en el análisis de esta trayectoria sociotécnica, la CITEC ha jugado un rol de soporte del desarraigo de las relaciones capital trabajo hacia un territorio digital, basándose en nociones de libre emprendimiento, que en la práctica contradicen las condiciones laborales reales y se traducen por un retroceso de derechos sociales y laborales.

La CITEC tiene una perspectiva y un enfoque que rebasa claramente el tema específico del trabajo de plataformas para constituirse en un interlocutor importante que dispute el sentido de la innovación tecnológica y la mediación de nuestras relaciones sociales por las tecnologías digitales de plataformas.

Vemos en este sentido abrirse un nuevo campo de disputa de las relaciones capital-trabajo no sólo del trabajo mediado por plataformas sino del sentido que puede tener la mediación tecnológica a futuro en la transformación de las mismas. Esta disputa está estructurada por

⁸⁸ Sitio Oficial de la CItch. Acceso el 15 de mayo de 2022. <https://citec.com.ec/directorio-de-citec-2022-2025/>

nuevos actores sociales y nuevas dinámicas económicas emergentes que deben ser analizadas con metodologías capaces de categorizar la complejidad naciente de las relaciones tecnología sociedad. En este sentido el enfoque sociotécnico parece ser una herramienta fundamental a futuro para enfrentar dichas complejidades.

Conclusión y apertura

Queremos recalcar, a modo de conclusión general de este trabajo, que las metodologías y recomendaciones formuladas aquí han sido pensadas en tanto que un método de análisis estructurado que permita contrastar las narrativas deterministas en torno a la mediación tecnológica de las relaciones capital-trabajo. En este sentido vemos al enfoque sociotécnico como una herramienta fundamental para poder incidir en la construcción democrática de un futuro social cada vez más determinado por la intermediación de territorios digitales. Hemos podido evidenciar, en efecto, cómo preguntas relativas a caracterizar las formulaciones problema-solución referentes a la innovación tecnológica, de parte de diversos actores sociales, al igual que su construcción del sentido del funcionamiento o no funcionamiento de la misma, han sido preguntas fundamentales a lo largo de este estudio.

Hemos podido igualmente, gracias a este enfoque, relacionar expresiones locales de las relaciones capital-trabajo con la forma en que se construye el desarrollo de las tecnologías digitales en función de las diversas dinámicas del capitalismo globalizado actual y en particular en territorios periféricos. En este sentido, defendemos el uso del enfoque sociotécnico como un enfoque que nos permite deconstruir narrativas deterministas y reconstruir nuevas lecturas capaces de abarcar la complejidad de los procesos sociotécnicos. En efecto, nos parece fundamental no dejar al proceso de análisis sociotécnico en dicho rol “deconstructivo”. Es así que, por un lado, nos hemos esforzado en deconstruir las narrativas tecno utopistas y deterministas a la luz de las expresiones situadas y específicas de las relaciones capital-trabajo mediadas por la tecnología en el Ecuador. Sin embargo por otro lado hemos abordado la necesidad de conectar dichas observaciones emergentes con análisis estructurales provenientes de las categorías históricas de las ciencias sociales y el pensamiento crítico.

De esta manera, hemos podido, mediante este ejercicio de deconstrucción y reconstrucción, poner en evidencia ciertos procesos estructurales que deseamos resaltar en la conclusión de nuestro estudio. En efecto, del análisis de la trayectoria sociotécnica del trabajo mediado por plataformas se desprende el hecho de que el proceso de desarraigo de las relaciones capital trabajo hacia territorios digitales es un proceso de transformación de las relaciones sociales y económicas que amerita ser estudiado a profundidad. Este proceso debe ser analizado desde una perspectiva crítica de cualquier discurso de determinismo tecnológico. En efecto, la narrativa del desarraigo tecnológico ligado a esta perspectiva propondría la lectura de un proceso natural de evolución de la tecnología, según sus propias lógicas intrínsecas y sin

posible incidencia social sobre las mismas, que mecánicamente produciría una obsolescencia regulatoria. Nuestra sociedad se vería en este caso simplemente reducida al rol de construir las normas adecuadas para abarcar estas nuevas realidades, pero en ningún momento se podría percibir como capaz de abrir la caja negra de las mismas para poder influir en su desarrollo. Fruto de esta reflexión hemos construido la noción de territorios digitales, como una herramienta a la vez analítica y pedagógica que permite poner en evidencia las características de la mediación tecnológica dentro de una perspectiva no determinista. Estos territorios son construidos y al mismo tiempo construyen, situándose en una perspectiva sociotécnica no determinista. Además esta perspectiva nos ha permitido situar la construcción de estos territorios dentro de los procesos estructurales de ajuste territorial propios al capitalismo.

Es así, al ligar el análisis sociotécnico a las dinámicas estructurales del capitalismo globalizado y al rol que juega la tecnología en el mismo, hemos podido romper el espejismo de neutralidad del proceso de desarraigo descrito y evidenciar sus lógicas internas. En efecto, la construcción de territorios digitales privados, altamente centralizados y autoritarios, para la mediación tecnológica de las relaciones capital trabajo, aparecen así como parte de un proceso estructural de “ajuste territorial” que se expande a estos territorios en el marco de la “destrucción creativa” descrita por David Harvey. Como lo menciona Angie Toapanata en la entrevista realizada en marzo 2021, la verdadera consecuencia detrás de la disputa relativa a las condiciones laborales de plataformas de entrega y transporte es que no caigamos en un escenario en el que “la tecnología sirva como una excusa para legitimar un proceso de precarización laboral masivo más allá de estos sectores laborales y que permita normalizar éstas condiciones laborales, bajo un falso discurso de emprendedurismo”.

De esta manera, frente a las conclusiones y recomendaciones que hemos podido hacer en este trabajo, podemos afirmar que vemos configurarse nuevos actores y nuevas dinámicas sociales que disputan tanto el uso, y la resignificación, como la co-construcción en sí de los territorios digitales que están intermediando actualmente las relaciones laborales. De la observación de la evolución de estos espacios podemos formular la hipótesis de que éstas dinámicas se expandirán más allá de los trabajos de entrega y transporte hacia otros modelos de negocio mediados por la tecnología, en otras ramas de actividad. En este sentido, el seguimiento del debate normativo y la construcción de sentido común en torno a la mediación tecnológica de las relaciones capital-trabajo, parece ser un campo de interés en expansión, especialmente en territorios periféricos, aún muy poco estudiados.

Es así que, a modo de conclusión, queremos puntualizar lo que consideramos el principal aporte de este trabajo al debate en torno de las relaciones capital trabajo mediadas por la tecnología: los territorios digitales y territorios físicos estructuran un continuum de prácticas sociales y económicas que no pueden ser estudiados por separado y deben analizarse de una forma situada capaz de poner en evidencia las relaciones centro-periferia que los constituyen. Esto nos invita a tener una visión crítica tanto con determinismos sociales como tecnológicos relativos a las relaciones capital-trabajo mediadas por la tecnología. Es así que nos parece fundamental abrir una perspectiva de investigación acerca de las consecuencias del “ajuste territorial” que se efectúa en torno a estos espacios digitales y sus consecuencias para la periferia capitalista. Sin embargo también es necesario puntualizar que vemos estructurarse dinámicas de tipo periferia en espacios tradicionalmente atribuidos al centro del capitalismo global, de tal manera a que este concepto también debe ser evaluado a la luz de las transformaciones que conllevan las tecnología digitales. Observamos así desarrollarse dinámicas de deslocalización in situ, de explotación y de exclusión como consecuencia de los guiones tecnológicos que estructuran estos nuevos territorios digitales, alrededor de todo el mundo.

En este sentido creemos que en un contexto de desarrollo de narrativas tecno utopistas en torno a nuevas realidades virtuales, tales como el metaverso promocionado por empresas como Facebook o el nacimiento de la llamada web3 , hay un campo de investigación que se abre en cuanto la puesta en evidencia de la construcción de estas periferias digitales y sobre todo en cuanto a los mecanismos de disputa para la democratización de dichos territorios y el debate acerca de sus consecuencias sociales y económicas. Esperamos poder profundizar estos horizontes en trabajos futuros.

Referencias

- Agencia Internacional de Energía. 2017. *Digitalization and Energy*.
- Aguiar Diego, Mariano Fressoli, Hernán Thomas. 2007. “Estilos socio-técnicos de producción de tecnologías conocimiento-intensivas: La conformación de una empresa de biotecnología en el campo de la salud humana en Argentina [1980-2006]”. *Revista de Estudios Sociales*. 4.
- Ahuja Kabir, Vishwa Chandra, Victoria Lord, y Curtis Peens. 2021. *Ordering in: The rapid evolution of food delivery*.
- Akrich Madeleine. 1992. “The de-scription of technical objects.” *Shaping Technology/Building Society*. ed. W. Bijker and J. Law. MIT Press.
- Albornoz María Belén y Henry Chávez. 2020. “De la gestión algorítmica del trabajo a la huelga 4.0”. *Mundos Plurales vol. 7 n. 2*.
- Amin Samir. 1976. “A Critique of the Theory of Underdevelopment”. *MERIP Reports*. 51. 21-24.
- Amin Samir. 2001. “Capitalismo, Imperialismo, Mundialización”. *Mundialización Capitalista, Poder y Alternativas*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Buenos Aires.
- Andrae Anders y Tomas Edler. 2015. *On Global Electricity Usage of Communication Technology: Trends to 2030*. Challenges. 6. 117–157
- Belk Russell. 2014. “Sharing versus pseudo-sharing in web 2.0”, *Anthropologist* 18(1). 7–23.
- Belviso Luca. 2018. “Il caso Uber negli Stati Uniti e in Europa fra mercato, tecnologia e diritto. Obsolescenza regolatoria e ruolo delle Corti”. *Rivista di diritto dei media*.
- Benish Chaudhrya, Yasarb Ansar-UI-Haque, Samar El-Aminecy. 2018. “Passenger Safety in Ride-Sharing Services”. *8th International Symposium on Frontiers in Ambient and Mobile Systems*.
- Benkler Yochai. 2004. ‘Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production’. *The Yale Law Journal* 114(2). 273–358.
- BID. 2020. *Digital Connectivity: The Infrastructure of the Future*.
- Blank Steve y Bob Dorf. 2012. *The Startup Owner's Manual*, K&S Ranch.
- Botsman Rachel y Roo Roger. 2010. *What’s Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Harper Collins.
- CISCO. 2021. *VNI Complete Forecast Highlights*
- Couldry Nick y Ulises Mejías. 2019. *The cost of connection. How Data Is Colonizing Human Life and Appropriating It for Capitalism*.
- Diéguez Antonio. 2005. “El determinismo tecnológico: indicaciones para su interpretación”. *Argumentos de Razón Técnica*.
- Dirksen Uta y Mirko Herberg. 2021. *Sindicatos en transformación 4.0. Historias de sindicatos que se enfrentan al nuevo mundo del trabajo*. FES ILDIS.
- Dudley Geoffrey, David Banister y Tim Schwanen. 2017. “The Rise of Uber and Regulating the Disruptive Innovator”. *The Political Quarterly*.

- Ellul Jacques. 1990. *La technique ou l'enjeu du siècle*. París. Economica.
- Esponda María y Julia Strada. 2019. "Tercerización laboral en la siderurgia argentina: empresas de ex trabajadores en Acindar Villa Constitución y Siderar Ensenada". *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*.
- Evans David y Richard Schmalensee. 2016. *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms*
- Felson Marcus y Joe Spaeth. 1978. "Community structure and collaborative consumption: A routine activity approach", *American Behavioral Scientist*. 21(4). 614–624.
- Freije Samuel. 2002. *El Empleo Informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política*.
- Freitas Junior Antonio y Victor Da Silva. 2017. "The uberization of work and the legal regulation: the challenge of labor protection in semi-peripheral economies". *Labor Law Research Network*.
- Garrido Santiago, Alberto Lalouf y Hernán Thomas. 2011. "Resistencia y adecuación socio-técnica en los procesos de implementación de tecnologías. los dispositivos solares en el secano de lavalle." *Avances en Energías Renovables y Medio Ambiente*. Vol. 15.
- Garrido Santiago, Lucas Becerra y Hernán Thomas. 2018. "Tecnología, ideología y hegemonía. Repensando los procesos de resistencia socio-técnica". *Ciencia, Docencia y Tecnología*, vol. 29, núm. 56. Universidad Nacional de Entre Ríos, Argentina
- Généreux Jacques. 2006. *La dissociété*. Paris.
- Greene Daniel y Daniel Joseph. 2015. "The Digital Spatial Fix." *tripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 13 (2).
- Hanchuk Olengo, Olga Bondarenko, Iryna Varfolomyeyeva, Olenga Pakhomova y Tetyana Lohvynenko. *Couchsurfing as a virtual hospitality network and a type of sustainable youth tourism*. 2020
- Harvey David. 2008. "El Neoliberalismo como Destrucción Creativa". *Revista Apuntes del CENES*, vol. 27, núm. 45.
- Hernández Emily, Néstor Duque, Julián Moreno. 2017. "Big Data: una exploración de investigaciones, tecnologías y casos de aplicación". *TecnoLógicas*. Vol 20. 39.
- Hevia Carolina y Cristina Vera. 2021. *Guía de Construcción de Políticas Públicas para el trabajo en plataformas de reparto y conducción en el Ecuador*. FES-ILDIS.
- Hidalgo Krustkaya y Carolina Salazar. 2020. *Precarización laboral en plataformas digitales. Una lectura desde América Latina*. FES-ILDIS.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2016. *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo: indicadores laborales (Enemdu)*. Junio.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). 2021. *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo: indicadores laborales (Enemdu)*. Junio.
- International Telecom Union. 2021. *Digital Skills Insights*.
- 2020. *Measuring digital development. Facts and figures*.

- Jin Li, Scott Kominers y Lila Shroff. 2021. *A Labor Movement for the Platform Economy*. Harvard Business Review.
- Katz Raúl y Fernando Callorda. 2018. “Accelerating the development of Latin American digital ecosystem and implications for broadband policy”, *Telecommunications Policy*. 42. 661-68.
- Kuek Siou, Cecilia Paradi-Guilford, Toks Fayomi, Saori Imaizumi, Panos Ipeirotis, Patricia Pina, Manpreet Singh. 2015. *The global opportunity in online outsourcing*. Washington, D.C. World Bank Group.
- Márquez Laura y María Revelo. 2013. Globalización económica y transformaciones laborales. El papel de las normas internacionales de trabajo.
- Masiyiwa Tanya y Sunita Grote. 2016. *Open source: business model*. Unicef.
- Matzler Kurt, Viktoria Veider y Wolfgang Kathan. 2015, “Adapting to the Sharing Economy”, *Mit Sloan Management Review*. 56(2). 71–77.
- Maya Alicia, Tomás Quevedo, Diego Carrión, Paola Sánchez. 2022. “Hacia una caracterización de las y los repartidores y de la economía de plataformas en Ecuador”. *Análisis y Debate*. 33. Rosa Luxemburg Stiftung.
- Mayer-Schönberger Viktor y Kenneth Cukier. 2013. *Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work and Think*. Londres.
- Mckinsey Global Institute. 2020. *Connected world: An evolution in connectivity beyond the 5G revolution*.
- Mead y Morrison. 1996. “The informal sector elephant”, *World Development*. Vol. 24, No.10, 1611-1619.
- Meliti Lavinia. 2020. "Caso Uber, las Implicaciones de la ley de Competencia en Europa y América Latina: Defensores de la Vieja Economía Versus Promotores de la Revolución Digital," *ILSA Journal of International & Comparative Law*. Vol. 26.
- Milgram Paul, Haruo Takemura, Akira Utsumi, Fumio Kishino. 1994. “Augmented reality: A class of displays on the reality-virtuality continuum”. *Telemanipulator and Telepresence Technologies*. 2351.
- Miller Catherine y Rachel Coldicutt. 2019. *People, Power and Technology: The Tech Workers’ View*. London.Doteveryone.
- Molina Alfonso. 1989. “The Transputer Constituency. Building up UK/European Capabilities”. *Information Technology*, Edimburgo, Edinburgh University.
- Mosoetsa Sarah y Michelle Williams. 2012. *El Trabajo en el Sur Global*. OIT.
- OIT. 2021 a. *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo. El papel de las plataformas digitales en la transformación del mundo del trabajo*.
- 2021 b. *Digital platforms and the world of work in G20 countries: Status and Policy Action*.
- Orge Alejo. *Identidad, organización y acción colectiva El caso de los trabajadores de delivery en Uruguay*. 2021.
- Parliament of Australia. 2021. *First interim report: on-demand platform work in Australia*.
- Pasimeni Francesco. 2020. *The Origin of the Sharing Economy Meets the Legacy of Fractional Ownership*. University of Ussex.

- Perez Carlota. 2002. *Technological Revolutions and Financial Capital: the Dynamics of Bubbles and Golden Ages*.
- 2004. *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*. Siglo XXI editores. México.
 - 2009. “Technological revolutions and techno-economic paradigms”. *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics*. 20.
- Piketty Thomas. 2014. *El capital en el siglo XXI*. México D.F. Fondo de Cultura Económica.
- Pinch Trevor. 1997. “La construcción social de la tecnología: una revisión”, *Innovación tecnológica y procesos culturales. Nuevas perspectivas teóricas*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Policy Horizons Canada. 2016. *Canada and the changing nature of work*. Ottawa.
- Richardson Lizzie. 2015. ‘Performing the sharing economy’. *Geoforum* 67. 121–129.
- Ricks Becca y Mark Surman. 2020 Creating Trustworthy AI. A Mozilla white paper on challenges and opportunities in the AI era. Mozilla Foundation.
- Rosenblat Alex. 2018. *Uberland: How Algorithms are Rewriting the Rules of Work*. Oakland: University of California Press.
- Sack David. 1986. *Human Territoriality: Its Theory and History*. Cambridge University Press. Cambridge.
- Salgado Wilma. 2017. “Situación de la Economía ecuatoriana y desafíos del nuevo Gobierno”. *Revista Ecuador Debate* 100. Quito, Ecuador. 9-27.
- Schor, Juliet y Connor Fitzmaurice. 2015. “Collaborating and connecting: the emergence of the sharing economy”. *Handbook of research on sustainable consumption*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK. 410–425.
- Schwab Klaus. 2016. *The fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum.
- Segal Howard. 1986. "The Technological Utopians", *Imagining Tomorrow: History, Technology and The American Future*. Cambridge. MIT Press.
- Sempere Joaquim. 2009. “La relación capital-trabajo como relación de poder social”. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*. 108.
- Slota Stephen y Geoffrey Bowker. 2017. “How Infrastructures Matter”. *The Handbook of Science and Technology Studies*. The MIT Press.
- Srnicek Nick. 2018. *El capitalismo de plataformas*. Editorial Caja Negra.
- Sturgeon Timothy. 2000. “How Silicon Valley came to be”. *Understanding Silicon Valley: Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford University Press.
- Thomas Hernán y Carlos Gianella. 2006. “Trayectorias de aprendizaje y dinámicas de resolución de problemas en instituciones latinoamericanas de generación y transferencia de conocimientos científicos y tecnológicos. Análisis de una experiencia de desarrollo de un polo tecnológico (PTC-Argentina)”. *Revista Espacios*. 27.
- Thomas Hernán. 2008. *Estructuras cerradas vs. procesos dinámicos: trayectorias y estilos de innovación y cambio tecnológico*.
- Trappmann Vera, Ioulia Bessa, Simon Joyce, Denis Neumann, Mark Stuart, Charles Umney. 2020. *Conflictos laborales globales en las plataformas. El caso de las trabajadoras y los trabajadores de la entrega de comida*. FES-ILDIS.

- Trappmann Vera, Ioulia Bessa, Simon Joyce, Denis Neumann, Stuart Mark, Umney Charles. 2020. *A global struggle: worker protest in the platform economy*. ETUI Policy Brief European Economic, Employment and Social Policy 2.
- Ulloa Camila y Estefanía Suárez. 2021. *Plataformas digitales ¿oportunidad de trabajo o precarización laboral?*. Quito. Grupo FARO.
- Ustyuzhanina Elena, K Irina oromanova, Ekaterina Novikova y Aleksander Sigarev. 2018. “El fenómeno de la economía colaborativa: Problemas de desarrollo y perspectivas en el contexto de la revolución digital”. *Revista Espacios* 39(16).
- Uttam Bajwa, Knorr Lilian, Erica Di Ruggiero, Denise Gastaldo, y Adam Zendel. 2018. “The health of workers in the global gig economy”. *Global Health*. 14.
- We are social. 2021. *The Digital 2021, Global Overview Report*.
- 2022. *Digital 2022: Ecuador*.
- Winner Langdon. 1977. *Autonomous Technology*.
- 1987. *La ballena y el reactor. Una búsqueda de los límites en la era de la alta tecnología*. Barcelona: Editorial Gedisa 2008. 9-25 y 105-128.
- Zhou Irene. 2020. *Digital Labour Platforms and Labour Protection in China*.