

10

Plataformas y trabajo en el capitalismo contemporáneo

Pablo Míguez
Sonia Filipetto

Plataformas y trabajo en el capitalismo contemporáneo

PABLO MÍGUEZ¹

SONIA FILIPETTO²

1. *Introducción*

El origen de las plataformas puede rastrearse a los primeros negocios basados en Internet, en especial al comercio electrónico, que derivaron luego en un crecimiento exponencial y vertiginoso en los últimos quince años. Esta tendencia se aceleró en el contexto de la crisis financiera global de 2008-2009, momento en el que se posibilitó la consolidación de grandes oligopolios de Internet y la popularización de las conocidas siglas del GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft).

El ascenso vertiginoso de las plataformas es el último paso de un conjunto de transformaciones técnicas y sociales como son los procesos de automatización, la robotización y la digitalización de la producción. Se habla incluso de un “Capitalismo de plataformas” (Radetich, 2022) o también de una “plataformización” de la producción. No obstante, para analizar este ascenso es necesario, por un lado, conceptualizar los cambios en los procesos de producción y valorización y, por otro lado, definir el verdadero estatus de las transformaciones recientes englobadas en las denominaciones “Cuarta revolución industrial”, “Industria 4.0”, así como el avance de un “Capitalismo de plataformas” (Montalban et al., 2019).

Para avanzar sobre estas cuestiones conviene distinguir los efectos de procesos que se superponen pero que son diferentes y clarificar sus efectos en el empleo, como son los procesos de automatización, la robotización y la digitalización de la producción.³ Para resumirlo en pocas palabras, podemos decir que con el auge de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se potenciaron las transformaciones de la automatización, la robotización y la digitalización de la producción. Adicionalmente, de la mano de la reestructuración de la fábrica fordista (su desintegración vertical) y la fragmentación global de los procesos de producción, en todo el mundo comenzó a sustituirse la típica Firma Multi-divisional del siglo

1 Economista y Doctor en Ciencias Sociales. Investigador Docente CONICET-IDAES. Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) y Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Argentina.

2 Economista y Magíster en Economía Industrial. Investigadora Docente en la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Argentina.

3 El estudio de estos procesos lo hemos profundizado en Míguez (2020a y 2020b).

XX (Chandler, 1977 y 1962) y a tomar fuerza las ideas en torno a un posible “Fin del trabajo” (Rifkin, 1994) —y más recientemente sobre el “Futuro del trabajo”— resultantes de una posible automatización total de los procesos productivos que conducirán a una polarización aún mayor y creciente del mercado de trabajo. En efecto, como resultado de las crecientes competencias y calificaciones necesarias en el sector TIC, algunos análisis auguran una inserción plena de los trabajadores *high-tech* frente al sometimiento del resto de la fuerza de trabajo menos calificada a las inclemencias de un desempleo tecnológico más o menos inevitable. El último paso de esta serie sería un proceso de plataformización de la producción de bienes y servicios.

Para situar el alcance global de este fenómeno cabe destacar que a mediados de la década pasada un estudio pionero de Evans y Gawer (2016) reportó que Asia tenía la mayor cantidad de empresas de plataforma; tan solo China contaba con 64 compañías. En particular, China y Estados Unidos son las dos grandes potencias económicas que han adoptado más rápido y a mayor escala modelos comerciales digitales avanzados, basados en el “pensamiento de plataforma”,⁴ en el sentido de que funcionan de formas muy diferentes a los modelos comerciales tradicionales y los superan en todas las medidas de crecimiento y valor.

En los últimos años, el estudio de las plataformas suscitó la atención de numerosos economistas de diferentes perspectivas teóricas, desde las más convencionales hasta las más críticas. La bibliografía es muy copiosa, pero de manera simplificadora podemos diferenciar entre la economía convencional y la economía crítica. Desde la economía convencional el estudio del modelo de negocios de las plataformas se ha vuelto un tópico de la teoría de la firma, con su clásico énfasis en el análisis de los costos de transacción y en la delimitación de la frontera entre la empresa y el mercado que justifica la externalización de ciertas actividades. Bajo esta perspectiva se destacan los aportes de Evans y Gawer (2016). Del otro lado, desde la mirada de la economía política crítica, hay numerosos aportes, desde el debate sobre el *digital labor* (Casilli, 2018 y 2017), hasta el trabajo de Srnicek (2016) y Vercellone et al. (2018) sobre las características generales de las principales plataformas.

A partir de este marco contextual, el artículo propone revisar y debatir en torno a las implicaciones del fenómeno emergente de las plataformas. Para esto, se comienza presentando un muy breve panorama de qué se concibe por “plataformas”; posteriormente, se repasa la emergencia y consolidación de éstas y sus modelos de negocio. Luego, se presentan algunos debates en torno al poder que han ido consolidando en los últimos años y las implicancias que tiene este proceso tanto en el trabajo como en los aspectos regulatorios.

4 Acerca del uso de esta expresión véase: <https://www.peterfisk.com/event/platform-economy-summit-2020/>

2. Las plataformas y su “modelo de negocio”: factores claves de su emergencia

Desde su concepción original es indiscutible negar que las plataformas de intercambio se vinculan a estructuras *peer-to-peer* (red entre pares) que movilizan recursos ociosos, como alquilar habitaciones libres u ofrecer viajes en automóvil (Frenken y Schor, 2017). Así es como Sadowski (2020) argumenta que Uber no es una empresa de taxis, sino que es una plataforma que ofrece transporte como servicio; o que WeWork no alquila oficinas ni salas para reuniones, sino que es una plataforma que ofrece “espacio como servicio” (Morozov, 2017), pero que se vale del espacio físico ocioso de otro. En este marco, suele enfatizarse el potencial de las plataformas para aumentar la productividad, liberar la creatividad, desbloquear el valor comercial de los activos personales infrautilizados y hasta reorganizar el trabajo de una manera más eficiente y flexible en tanto que se entienden como un medio para redistribuir el valor (Kenney y Zysman, 2016).

Vallas y Schor (2020) definen a este mecanismo como un desbloqueo del valor del espacio latente en lugares existentes. De esta manera, plataformas como Airbnb convierten el dormitorio no utilizado en un espacio productivo, es decir, un activo que genera rentas; mientras que Uber convierte el asiento vacío del automóvil en un activo productivo que genera tarifas (Vallas y Schor, 2020). En otras palabras, se trata de extraer rentas de lo que se considera improductivo o no activo en términos mercantiles. Franco Berardi ha señalado: “El capital ya no recluta personas, compra paquetes de tiempo (...) El tiempo despersonalizado es ahora el verdadero agente del proceso de valorización” (2009, p. 192). Dicho de otro modo, las plataformas necesitan para su mecanismo de valorización respaldarse en activos físicos, es decir, la hegemonía de lo inmaterial se conjuga con la materialidad.

De estas reflexiones es inevitable trazar paralelismos entre los métodos de las plataformas y el capital financiero (Christophers, 2010), e incluso trazar su vinculación con el giro que los procesos productivos iniciaron en la década de 1970 hacia el *just in time*. Al respecto, los economistas enfatizaron la capacidad de los algoritmos, las calificaciones y la información de reputación de múltiples fuentes para reducir los costos de transacción y fomentar la confianza, permitiendo a sus pares competir en nuevos mercados (Sundararajan, 2016).

Ahora bien, las plataformas pueden ser concebidas como infraestructuras digitalizadas (Fumagalli, 2007) que conectan un público de oferentes y otro de demandantes o usuarios de cierto servicio. Sin embargo, el ascenso de las plataformas parece verificar el hecho de que

casi todas las interacciones sociales podrían estar mediadas por plataformas, desde comprar un producto y movernos por la ciudad, hasta viajar o alquilar una casa. En ese sentido, las plataformas digitales forman parte de nuestra vida cotidiana en un sentido mucho más amplio que el económico o el técnico.

Las plataformas crecieron exponencialmente como última expresión de la difusión de Internet y de los negocios vinculados a la red. La red formó parte de la vida cotidiana desde que aparecieron las páginas web y los portales de noticias formando nuevos medios de comunicación masiva de contenidos. Hasta la década de 1990 los soportes materiales y el hardware, por un lado, y la información y los contenidos digitales por el otro, gozaban de cierta independencia o incluso se observaba una cierta superioridad de las empresas de hardware como IBM, Microsoft y Apple frente al sector de producción de software, servicios informáticos y contenidos digitales. Con la Internet, la producción de contenidos digitales (o la digitalización de contenidos “analógicos”) habilita la explosión de información que justifica la idea de “navegación” en la red por medio de los “exploradores” como el de Microsoft Explorer o Mozilla y luego la llegada de motores de búsqueda como Google. Junto con el correo electrónico (Yahoo y Gmail tienen ya más de veinte años), la colaboración *peer to peer* y el comercio electrónico (Amazon, E-bay, en el Norte; Mercado Libre en América Latina) resignificaron las prácticas cotidianas de las comunicaciones y la provisión de numerosos servicios basados en la publicidad. Las primeras plataformas fueron las plataformas publicitarias como Google (1998) y Facebook (2004), así como YouTube (2005) y luego Instagram (2011). Luego vinieron las plataformas de logística como Amazon (1994) que comenzó como una librería *on line* antes de dedicarse al comercio electrónico y ser la plataforma más importante de la actualidad. También son consideradas plataformas las redes sociales como Twitter (2006).

Otras plataformas relevantes son también las que alojan productos culturales como películas de cine, televisión y música, tales como Spotify (Música en Playlist) o Netflix (películas y series). Todas ellas son masivas al punto de que registran millones de usuarios en todo el mundo y se convirtieron en los principales proveedores de los servicios que prestan con asombrosa velocidad.

Desde los años 2000, el ascenso de las plataformas era creciente pero luego se volvió imparable y explosivo. Quizás el punto de inflexión fue la posibilidad de hacer uso de ellas ya no sólo desde la PC sino desde los teléfonos móviles; hasta ese momento su uso era ascendente pero no dominante. Esa opción estuvo presente desde comienzos de los 2000 pero empezó a verse potenciada con el surgimiento del iPhone en 2007 que supone un teléfono que permite conectarse con Internet, escuchar música, jugar videojuegos y “bajar aplicaciones”. Las

llamadas *App* (o “aplicaciones”) nacieron poco después, en 2008, y son iguales a los viejos programas, pero se instalan en los teléfonos celulares y funcionan con Internet, de modo tal que tienen unos doce años de vida. De comenzar con unas pocas aplicaciones, hoy el Apple Store cuenta con más de dos millones de aplicaciones (y el Google Play casi tres millones). A modo de ejemplo, la aplicación más conocida y usada del mundo es WhatsApp, que nació en 2009 como una pequeña empresa de 50 empleados y que fue comprada por Facebook en 2014 por 19.000 millones de dólares.

La generalización del modelo de plataforma es influenciada por dos factores clave relacionados entre sí: por un lado, el aumento de la potencia informática de las máquinas y los oligopolios de Internet y, por otro lado, el exponencial crecimiento de datos digitales (big data), generados directamente en el espacio virtual o indirectamente en el espacio físico —el Internet de las cosas— (Vercellone et al., 2018). Se considera que este “nuevo Internet” no solo se constituye como un sistema en sintonía con el poder económico y político —ya previamente señalado— sino que es un aparato para la captura de datos que extrae valor de la cooperación social.

La crisis financiera de 2008 también fue el momento del surgimiento de las plataformas de movilidad y reparto y de algunas *starts up* tecnológicas que debido a su adopción masiva recibieron copiosas inversiones financieras, lo que les permitió desacoplar su dinámica del resto del mercado financiero. En 2009, en San Francisco surgieron dos aplicaciones emblemáticas, Uber y Airbnb, para viajes en automóvil y alquiler de viviendas temporarias, que serán los ejemplos más claros de las llamadas plataformas “austeras”. Las plataformas austeras crecieron al calor de las bajas tasas de interés y de ganancias post crisis 2008 donde sólo un puñado de empresas recibieron buena parte de la inversión en servicios *on demand*: “En términos de financiación, en 2014 Uber superó en un 39% a todas las empresas de servicios sumadas. En 2015, Uber, Airbnb y la competencia china de Uber, DiDi Chuxing, se quedaron con el 59% de la financiación para *starts up* de servicios *on demand*” (Srnicek, 2016, p. 81). El uso extendido de estas plataformas dio lugar al empleo del término Gig Economy o Sharing Economy (Sundararajan, 2016).

En efecto, después de la crisis de 2008 estas plataformas se fueron consolidando notablemente e incluso a expandirse hacia nuevas actividades. En 2011 Apple creó el iCloud o “la nube” (luego Amazon haría lo propio con el Amazon Web Services, AWS). Y también desde 2011 se comenzaría a hablar de las plataformas industriales con el auge de la llamada “Industria 4.0”. Las tecnologías de Internet llevadas a la industria son dominio de empresas ya consolidadas como General Electric en Estados Unidos y Siemens en Alemania, pero la expresión alude a la posibilidad de digitalización e innovación para todos los sectores y tamaños de industrias en el contexto europeo, en principio, y luego global.

Resulta preciso destacar también que las plataformas emergieron en un momento del capitalismo contemporáneo con características peculiares: la crisis financiera de finales de la década de 2000 es una situación marcada por una alta tasa de desempleo, estancamiento de los salarios y disminución de los beneficios para los trabajadores, con una tendencia mundial hacia niveles más elevados de pobreza y desigualdad (Casilli, 2018). De acuerdo con Stanford (2017), la existencia sustancial de mano de obra excedente es un requisito previo para el auge de este modelo de plataformas; asimismo, el auge del trabajo de plataformas ha sido facilitado por otras fuerzas contribuyentes que tienen poco o nada que ver con la tecnología. Específicamente, siguiendo los argumentos de dicho autor, el estado de la regulación laboral ha facilitado el surgimiento de prácticas laborales precarias que contribuyen a la proliferación de estas modalidades. De manera complementaria a estos análisis, los teóricos del capitalismo cognitivo señalan que también hubo otros prerequisites. Por ejemplo, Fumagalli (2007) remarca que, sin el aprovechamiento del lenguaje como *input* productivo directo, capaz de desvincularse del espacio físico, no habría sido posible la creación de un espacio virtual. En este marco, las nuevas tecnologías digitales y comunicativas son al lenguaje lo que el espacio geofísico es a la producción de las mercancías materiales.

Las plataformas sobre las cuales se suben contenidos también basan su modelo de negocios en la venta de publicidad derivadas de la monetización de visitas, *likes*, *followers*, etc., de los productos publicados por el público en general por los más diversos motivos. YouTube quizás sea el modelo paradigmático de muchas de estas plataformas que como Facebook o TikTok se vuelven de uso masivo y global en muy pocos años.

Las redes sociales como Facebook o LinkedIn surgieron como formas de conexión particulares, pero que al ser adoptadas masivamente plantearon múltiples estrategias que van más allá de su negocio original. Todas estas plataformas buscan integrar a las demás en su propia dinámica y existen grandes compras, fusiones y adquisiciones para tal efecto; pero sin duda suponen un desafío para los teóricos de la firma y de la organización industrial, ya que, si bien no nacieron en la industria, su influencia afecta grandemente a todos los sectores. Algunas de estas transformaciones son muy visibles en casos como los de Amazon, Alibaba y Mercado Libre. Estas plataformas, que se lanzaron a partir del comercio electrónico, se han ido expandiendo hasta consolidar sus posiciones en actividades tales como la financiera y la logística. En este marco, sus múltiples unidades de negocios contribuyen a consolidar sus posiciones dominantes (Filipetto y Harracá, 2021).

El auge de los modelos de negocios de plataformas y de Internet supone nuevos desafíos para el estudio de las estrategias oligopólicas o monopólicas, así como fuertes retos en cuanto a las

posibilidades de regulación de las mismas y la defensa de la competencia. Como, además, a raíz de su irrupción se reorganizan los procesos productivos de todo tipo (véase la difusión de la expresión “Industria 4.0” para referirse al uso de los datos surgidos de la aplicación de sensores y recolección de datos en la industria), se resignifican las lógicas y las regulaciones previas de muchos mercados y sectores económicos. Aquí piénsese en la revolución de las comunicaciones con el mail, el turismo con Booking y Airbnb, el comercio con Amazon, las industrias culturales con las plataformas de contenido como YouTube; el transporte y la logística con las posibilidades de trazabilidad y los cambios en los servicios de reparto, y las finanzas con la posibilidad de monetizar las interacciones de las plataformas y las monedas electrónicas. Asimismo, los contenidos, la información y el control del almacenamiento y acceso a los datos se volvieron un fin en sí mismo. Hoy, cada vez más, las empresas reconocen la necesidad de acopiar y “producir” datos y contenidos potenciando el negocio de la infraestructura del software y los servidores como “la nube”.

Desde el punto de vista sociotécnico, las plataformas brindan una infraestructura que permite diseñar e implementar aplicaciones para hardware informático (Grabher y König, 2020). Pero, como señalan estos autores, la noción de infraestructura si bien inicialmente se limitó en gran medida a denotar habilitadores pasivos de interacciones entre varios tipos de usuarios, actualmente está muy lejos de serlo. Martin Kenney y John Zysman, analistas del sector de la tecnología desde hace mucho tiempo, sostienen que “estamos en medio de una reorganización de nuestra economía en la que los propietarios de plataformas aparentemente están desarrollando un poder que puede ser incluso más formidable que el de los propietarios de las fábricas en la revolución industrial temprana” (Kenney y Zysman, 2016, p. 62).

En este sentido, se advierte que estas infraestructuras seleccionan y moderan el contenido que se intercambia (Gillespie, 2018). De esta concepción también se deriva la idea de economía de plataformas como una nueva forma o etapa de neoliberalismo (Montalbán et al., 2019) en tanto se concibe al proceso de intercambio de recursos a través del uso de herramientas digitales centralizadas. De estas reflexiones se enfatiza también que, si bien las plataformas cumplen aparentemente una función de intermediación, su principal objetivo es la captura, agregación y resignificación de datos digitalizados.

Los efectos derivados de la penetración de las plataformas llegan hasta la vigilancia y el control social de las poblaciones. Incluso algunos trabajos denuncian la organización algorítmica de la sociedad (Sadin, 2018) o las acciones de vigilancia global surgidas del modelo de Silicon Valley (Zuboff, 2019). Estos aspectos suponen también desafíos adicionales a los problemas derivados de la gestión financiera de las ganancias de las plataformas y de la “gestión algorítmica” del

trabajo. Sobre este último punto vale la pena recordar que el trabajo directo que las plataformas generan dentro de la empresa es para un limitado número de programadores y analistas de datos envueltos en el desarrollo de algoritmos. En 2018 Facebook tenía 30.000 empleados en todo el mundo, Google 85.000, Microsoft 130.000 y Apple apenas 123.000. Esto es muy poco comparado con el trabajo que “comandan” las plataformas ya que son millones los choferes de Uber, los repartidores de Rappi o los distribuidores de Amazon en el último kilómetro de entrega.

Aquí el argumento es compartido con otros autores (Srnicsek, 2016) en el sentido de que, en el contexto de un largo declive de la rentabilidad industrial, el capitalismo ha encontrado en los datos una fuente de vitalidad y crecimiento, siendo la plataforma el actor clave para extraer y controlar dichos datos. Esta lógica de extracción “aplicable a los datos puede llegar a concebirse de manera análoga a las actividades extractivas relacionadas con los recursos naturales” (Mezzadra y Neilson, 2018). En este marco el papel del capital —bajo un contexto productivo donde lo inmaterial es clave— es análogo al del rentista preindustrial, este se beneficia captando o “extrayendo” valor en cuya generación no ha participado directamente.⁵ Con relación a los cambios mencionados, debemos distinguir los efectos de las transformaciones en la industria asociados al paradigma de la “Industria 4.0” respecto del propio proceso de “plataformización” de numerosos sectores productivos, así como los cambios en los sectores de informática, biotecnología y la digitalización de la información que han transformado aceleradamente la dinámica del capitalismo. Todas estas transformaciones vienen siendo estudiadas desde muy diferentes perspectivas teóricas por disciplinas como la economía del conocimiento, la economía industrial y los estudios sociales de la ciencia y la tecnología (Srnicsek, 2016; Sundararajan, 2016). Estos cambios anteceden al proceso de “plataformización” pero éste se monta sobre aquellos. En otras palabras, al igual que con la consolidación de las cadenas globales de valor, con las plataformas la orquestación de operaciones y recursos sigue siendo clave. No obstante, las plataformas aportan una novedad en tanto permiten la interacción entre individuos que de otra manera no se encontrarían el uno con el otro, o bien proporcionar bloques de construcción tecnológicos que permiten desarrollar servicios o productos complementarios. De este modo, el auge de las plataformas está transformando la competencia y el modelo clásico de cadena de valor (Van Alstyne et al., 2016).

⁵ Véase también Fumagalli (2007), Negri y Vercellone (2008), Mezzadra y Neilson (2017) y Vercellone et al. (2018).

3. Trabajo y plataformas

A partir del análisis de los procesos de trabajo de las plataformas se observa un resurgimiento de prácticas que estaban más visibles en periodos anteriores del capitalismo. Esta mirada no desconoce que las estrategias de *outsourcing* y subcontratación han mantenido una presencia continua a lo largo de la historia del capitalismo y que, incluso, esta práctica general sigue siendo importante en muchas industrias no digitales y con mayor preeminencia en países del Sur Global; no obstante, la prominencia de “relación laboral estándar” durante el siglo XX (Stanford, 2017) hace especialmente contrastante el modelo de las plataformas en el Norte.

Si bien algunos de los tipos de situaciones laborales identificadas en las plataformas tienen muchos antecedentes, el debate se intensificó con su auge después de la crisis de 2008 (Vallas y Schor, 2020). Es habitual entre los especialistas utilizar los siguientes criterios —basados en Eurofound (2018)— para definir un trabajo de plataforma: el trabajo remunerado se organiza a través de plataformas en línea; tres actores están involucrados: la plataforma en línea, el trabajador y el cliente; los trabajos se dividen en tareas y los servicios se proporcionan a pedido. Valenduc y Vendramin (2016) resaltaron que las principales características organizativas del trabajo de plataforma implican: mano de obra contingente o de guardia, compensación por pieza y el requisito de que los trabajadores proporcionen su propio equipo de capital.

Para trabajar, simplemente se abre una cuenta en la plataforma a través de un teléfono inteligente y una aplicación dedicada. Esta es una de las principales diferencias con un contrato de trabajo: la ejecución que por las partes signatarias se fundamenta en una voluntad común y un compromiso mutuo (Dieuaide y Azaïs, 2020). La apertura de una cuenta es una “auto-declaración”: el trabajador conectado se compromete unilateralmente al convertirse un miembro-persona de la plataforma y declara su disponibilidad para trabajar en cualquier momento en el que active el dispositivo. La aceptación de “términos y condiciones” implica también que los trabajadores proporcionen sus propias herramientas y equipos. De este modo, los costos y riesgos se transfieren a los trabajadores, incluidos los de infraestructura (Rosenblat et al., 2014). Autores como Vercellone et al. (2018) remarcan la forma en cómo los trabajadores de las plataformas se pueden encontrar en actividades cada vez más fragmentadas, donde el valor agregado es más bajo y su intercambiabilidad es extrema. Se trata de una división del trabajo basada en el híbrido hombre-máquina, donde la máquina ya no es una mera ayuda para el ser humano trabajo, pero se convierte en una parte integral de él (Vercellone et al., 2018). No es casual la referencia que hacen algunos estudios de plataformas a la tesis de Braverman (1974) sobre la tendencia del capital a (re)calificar, descalificar y degradar el trabajo.

Siguiendo esta configuración, las plataformas implican una disrupción de la relación empleado-empleador. Casilli (2018) remarca que la economía de las plataformas digitales no provee empleos, sino tareas a trabajadores que son descritos como subcontratados e “independientes” —o incluso, productores-consumidores, aficionados, apasionados o simples usuarios—. Su presupuesto es la ruptura de la relación clásica y única entre empleado y empleador. Dieuaide y Azais (2020) remarcan que los límites de la relación laboral se vuelven opacos e inciertos: el vínculo de subordinación desaparece, el derecho laboral cede el paso al derecho mercantil, y las figuras del empleador y el empleado pierden visibilidad institucional. Siguiendo estas premisas el empleo queda en una “zona gris”.⁶

En el trabajo bajo plataformas todos los aspectos de la prestación de servicios se gestionan en línea, lo que significa que cada interacción deja una traza digital que genera datos que se pueden utilizar no sólo para registrar y rastrear la corriente de actividades, sino también para construir algoritmos cada vez más sofisticados a fin de mejorar la eficiencia (Huws, 2020). Por consiguiente, tanto los trabajadores como los usuarios están sujetos a una estrecha vigilancia (Zuboff, 2019).

Vallas y Schor (2020) remarcan el efecto disciplinante de tales niveles de control administrativo centralizado. Este es un aspecto particularmente novedoso con respecto a la necesidad del capital en el pasado de concentrar la mano de obra en el punto de producción en pos de mayor control y disciplinamiento. En contraposición, el esquema de las plataformas deja a los trabajadores con oportunidades reducidas de compartir una experiencia en el puesto de trabajo. En las plataformas, la dispersión de los trabajadores y su invisibilidad colectiva obstaculizan la libertad de asociación y reducen su poder de negociación (Barnes et al., 2015). El trabajo de plataformas también requiere que cada cliente “califique” al trabajador inmediatamente después de que un servicio esté consumado. Esto, a su vez, garantiza que las (altas) métricas de un trabajador en la aplicación sigan siendo un requisito para que pueda continuar trabajando. Al desencadenar una intensa competencia entre los trabajadores por la reputación (De Stefano, 2016) —trabajadores que se desconocen entre ellos— existe el riesgo de intensificación del trabajo (Rani y Furrer, 2021). En este proceso de calificación, Gandini (2018) subrayó el papel que juega el “trabajo relacional estratégico” con clientes con el objetivo de forjar relaciones íntimas y cercanas y de asegurar un puntaje favorable en las infraestructuras relacionales online.

6 Concepto que estos autores toman de la geopolítica.

Sin duda las plataformas son máquinas de aprendizaje que admiten muchas tareas como diagnóstico, seguimiento, previsión y traducción (Dieuaide y Azaïs, 2020). Sin embargo, no se trata sólo de una cuestión de disciplinamiento y control, la otra arista es que, a cambio de su sometimiento a esta disciplina, los trabajadores no están obteniendo los beneficios de la seguridad social en ningún aspecto. Es por este motivo por el que Casilli (2017) señala que este “nuevo taylorismo” tiene todas las desventajas y ninguna de los antiguos beneficios. Los trabajadores están atrapados en una contradicción en los siguientes términos: trabajo subordinado y precario al mismo tiempo. En palabras de Standing (2011) se trata de nuevas identidades ocupacionales basadas en la precariedad y la asunción de riesgos.

A partir de una extensa investigación empírica sobre un sector fundamental para el despliegue de las plataformas como es el sector de desarrollo de software (Míguez, 2011, 2012), podemos diferenciar tres situaciones del trabajo en el marco de las plataformas:

- El trabajo *dentro* de las plataformas: se trata del complejo trabajo realizado por desarrolladores y analistas informáticos de todo tipo que movilizan los conocimientos derivados de la programación; suelen ser relativamente poco numerosos, muy calificados y aun así sujetos a sofisticados dispositivos de control.
- El trabajo *comandando por* las plataformas: Es el trabajo de quienes deben prestar los servicios de las plataformas, trabajos que existían antes bajo otras modalidades y que se ven resignificados por la asignación desde la plataforma y la evaluación de usuarios (choferes de Uber, repartidores de correo, mensajería y de comida rápida).
- Las actividades de las que se nutren las plataformas: son las actividades que consciente o inconscientemente (subir una receta de cocina a la web o usar la red del metro), de manera interesada o desinteresada (ser un *youtuber* o subir un video a YouTube) generan datos, tales como patrones de consumo, tendencias, audiencias, etc., que son necesarios para el funcionamiento y el perfeccionamiento de las plataformas y que pueden, a su vez, ser convertidos en mercancías. Facebook, por ejemplo, vende a empresas que producen bienes todo tipo de información referida a usuarios reales o potenciales de sus productos para mejorar el conocimiento de la demanda de esas mercancías.

En función de estas distinciones sostenemos que el trabajo del programador de los algoritmos y el del usuario de plataformas, que consciente y voluntariamente aportan sus datos, no suponen el mismo grado de implicación subjetiva, aun cuando ambos tipos de tareas son necesarias para

la provisión del servicio o el funcionamiento de las plataformas y del sistema económico en general (Míguez, 2011, 2012; Míguez y Lima, 2017). Aceptar el uso productivo de los datos y de la actividad —consciente e inconsciente— de los usuarios como parte de la producción de riqueza de la sociedad no supone transformar en equivalentes todas las actividades ni tampoco pretender una jerarquización de las mismas, sino mantener una distinción analítica a fin de entender la lógica concreta de procesos productivos cada vez más sofisticados, aún asumiendo que las fronteras entre actividad y trabajo se vuelven cada vez más difíciles de establecer.

4. Su impacto sobre el mercado de trabajo

Si bien los sistemas estadísticos locales e internacionales de empleo no presentan aún información asociada a este tipo de empresas, algunas estimaciones preliminares muestran su creciente importancia. En primer lugar, el trabajo por medio de una plataforma se inscribe en un fenómeno más amplio, que es el de la creciente participación del trabajo autónomo o independiente en la masa total de ocupados. Estimaciones de instituciones privadas indican que en Europa cerca de un 30% de la población en edad de trabajar participa de algún tipo de trabajo independiente, y este número es aún mayor en Estados Unidos (Madariaga et al., 2019). En lo que respecta específicamente a plataformas, las estimaciones existentes presentan una alta variabilidad, pero en ningún caso superan por el momento el 1% de la población ocupada, aunque se destaca su carácter fuertemente urbano y su presencia global. En Argentina, en 2019, este tipo de trabajo representaba el 1% del total de ocupados contabilizando a las personas que han generado algún tipo de ingreso en los últimos doce meses (Madariaga et al., 2019).

Cuando se comparan estas modalidades de trabajo con la relación de empleo estándar, nos preguntamos si esta es la comparación más adecuada y, en última instancia, la más sólida para el Sur Global (donde no predomina ni predominó históricamente la relación laboral estándar). En otras palabras, ¿son las plataformas en estos países una oportunidad en tanto vía de generación de nuevos empleos? Veamos de forma breve algunas consideraciones recientes al respecto.

Con relación a los países periféricos, algunos investigadores se han preguntado si las plataformas pueden brindar una oportunidad para los trabajadores que de otra manera son excluidos del mercado laboral formal (Drahokoupil y Jepsen, 2017). Cabe destacar que el 61% de la fuerza laboral mundial participa en formas de empleo vulnerables y atípicas (OIT, 2020). Al mismo tiempo, se ha hipotetizado sobre la posibilidad que tendrían las plataformas para

ayudar a eliminar algunas de las barreras institucionales que inhiben a ciertos grupos — como las mujeres— para acceder a oportunidades laborales (Koskinen et al., 2019) e incluso a personas con discapacidades o personas con responsabilidades de cuidados, atendiendo a su alta flexibilidad en horarios (Rani y Furrer, 2021).

Sin embargo, los principales resultados indican que el capitalismo de plataformas está alterando la forma en la que los respectivos sectores operan, y las plataformas están absorbiendo actividades que alguna vez se llevaron a cabo de manera periférica e informal (Chicchi et al., 2020). Huws (2020) muestra que la expansión de las plataformas en el Sur Global se alimenta parasitariamente de prácticas preexistentes en la economía informal. La evidencia complementaria señala que solo una pequeña fracción de los trabajadores de plataforma obtienen el equivalente al salario mínimo local (Drahokoupil y Jepsen, 2017).

5. La regulación de las plataformas: una opción esquivada

La llegada de las plataformas y lo novedoso de la forma de provisión de sus servicios se ha realizado en el marco de una notable ausencia de regulaciones nacionales y locales a su funcionamiento. Estas dificultades y lagunas del derecho aplicable a las plataformas también se verifican en los países centrales y han generado numerosas iniciativas de regulación, de escasa significación, en búsqueda de regular su funcionamiento y cobrar los correspondientes impuestos al desarrollo de sus actividades.

No abundan demasiadas experiencias exitosas (o posibilidades) de regulación de las plataformas con relación a su funcionamiento, al cumplimiento de regulaciones locales previas, el cobro de impuestos nacionales y de normas relativas a la propiedad de los datos, y esto ocurre tanto en los países centrales como en países de desarrollo medio como Argentina y México. A su vez, la opción de uso de plataformas públicas y las posibilidades de construcción de las mismas para apuntalar políticas públicas está comenzando a ser explorada en numerosos países a nivel nacional y local como alternativa para la provisión de diversos servicios.

La economía digital crea desafíos significativos de política regulatoria de los Estados porque los efectos de red y las economías de escala asociadas con la digitalización pueden causar importantes barreras a la entrada en diferentes mercados. El control sobre las plataformas digitales por parte de algunas empresas apunta a la necesidad de políticas para prevenir el comportamiento anticompetitivo de dichas empresas, así como la regulación del poder de uso de los datos que se recopilan en el proceso.

Dado que los datos de un país pueden tener características de servicios públicos, la posibilidad de regular las grandes empresas como servicios públicos con prestación pública directa de los servicios digitalizados surge desde los propios organismos internacionales (UNCTAD, 2018). La economía digital podría ser considerada de manera similar a ciertos servicios públicos tales como el agua y la energía. En la medida en que las plataformas avanzan sobre áreas económicas y dimensiones tradicionalmente no mercantiles podrían ser asimilables a bienes públicos y/o comunes (Zygmuntowski, 2018).

Pero al mismo tiempo el avance de las TIC puede debilitar el poder regulatorio y el alcance de las políticas públicas con relación al poder regulador de los Estados y la posibilidad de implementar estrategias de desarrollo. En particular respecto a las plataformas digitales, la facilidad de trasladar la propiedad intelectual y el contexto de bajas tasas de interés posterior a la crisis financiera de 2008 dio lugar a una mayor retención de capital líquido por parte de las empresas y un importante crecimiento de los denominados *paraísos fiscales* con fines de evasión impositiva (Srnicek, 2016, pp. 33-34).

Esto plantea problemas sobre los Estados que ven disminuida su capacidad recaudatoria y por lo tanto también la posibilidad de implementar estímulos fiscales. Estimaciones recientes sobre nueva información global disponible, sugieren que el 40% de los beneficios de empresas multinacionales fueron remitidos a paraísos fiscales en 2015; mientras que otros trabajos muestran que dentro de las principales empresas multinacionales que declaran utilidades en paraísos fiscales se encuentran Apple, Facebook y Alphabet, empresa multinacional cuya principal subsidiaria es Google (Tørsløv et al., 2018).

En suma, consideramos de gran importancia analizar qué tipo de trabajo se realiza en las plataformas, qué servicio se provee realmente, cuál es su impacto tanto social como en el mercado de trabajo, así como cuáles son las potencialidades para el desarrollo de tecnologías para construir plataformas públicas con fines ligados a la administración más eficiente de recursos públicos y el bienestar al margen de los beneficios económicos.

6. Conclusiones

A modo de síntesis, las plataformas constituyen un fenómeno global dinámico relacionado con la crisis del 2008 y que se ha acelerado aún más con el COVID-19. Con la pandemia, las plataformas se volvieron más visibles y se volvieron cruciales para la reproducción de la vida en aislamiento. Sin embargo, esto no significa que beneficie a los trabajadores involucrados en su despliegue. Lo que resulta preciso comprender es que esta expansión de las plataformas no es un proceso aislado e impulsado por la tecnología, sino que sólo puede entenderse como parte del proceso más amplio de desarrollo capitalista.

En el marco de una crisis global en la que las plataformas emergen como “ganadoras”, se vuelve crucial analizarlas no sólo para identificar y caracterizar fenómenos contemporáneos sino también de cara a pensar el proceso de reorganización del propio capitalismo a futuro. El golpe de la crisis financiera de 2008 a nivel global produjo una salida que no recuperó la vitalidad previa de la acumulación del capital y que se sostiene en una dosis creciente de desigualdad y aceleración de las lógicas capitalistas que se vieron reforzadas a causa de la pandemia. La crisis del COVID-19 no sólo redujo la producción y el comercio internacional, sino que permitió acentuar el ascenso de muchas empresas de plataforma, muchas de ellas ya consolidadas y otras que aún no habían experimentado un auge.

La regulación de las plataformas en materia de derechos de los trabajadores, los impactos geográficos (principalmente urbanos) y el acceso y control sobre los datos es una cuestión urgente. Numerosas iniciativas a nivel nacional y supranacional esperan ser consideradas, pero de momento son bastante débiles. Con estas reflexiones y lineamientos esperamos hacer nuestra contribución a un álgido debate.

Bibliografía y referencias

- Barnes, S., Green, A. & de Hoyos, M. (2015). Crowdsourcing and work: individual factors and circumstances influencing employability. *New Technology, Work and Employment*, 30(1), 16-31.
- Berardi, F. (2009). *Precarious Rhapsody. Semiocapitalism and the Pathologies of the Post-Alpha Generation*. Minor Compositions.
- Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York University Press.
- Casilli, A. (2018). *Trabajo, conocimiento y vigilancia: 5 ensayos sobre tecnología*. Editorial del Estado Plurinacional de Bolivia.
- Casilli, A. (2017). “Workers are the Heart of the Algorithm”. Interview by Roberto Ciccarelli, *Il Manifesto*, 9 December 2017. https://hal.science/hal-01722256v1/file/Casilli_Manifesto_ENG.pdf
- Chandler, A. D. (1977). *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Harvard University Press.
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy And Structure: Chapters In the History of The Industrial Enterprise*. Cambridge University Press.
- Chicchi, F., Frapporti, M., Marrone, M., & Pirone, M. (2020). Platform, Sharing or Gig? Ambiguities and Ambivalences of the Digitalization of the Economy. *Soft Power: Revista Euro-Americana de Teoría e Historia de la política*, 7(1), 40-49.
- Christophers, B. (2010). On voodoo economics: theorizing relations of property, value and contemporary capitalism. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 35(1), 94-108.
- De Stefano, V. (2016). The rise of the “just-in-time workforce”: On-demand work, crowdwork and labour protection in the “gig-economy”. International Labour Organization (ILO), Conditions of Work and Employment Series, No. 71.
- Dieuaide, P., & Azais, C. (2020). Platforms of Work, Labour, and Employment Relationship: The Grey Zones of a Digital Governance. *Frontiers in sociology*, 5(2) 1-14. <https://doi.org/10.3389/fsoc.2020.00002>.
- Drahokoupil, J. & Jepsen, M. (2017). The digital economy and its implications for labour. 1. The platform economy. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 23(2), 103-107. <https://doi.org/10.1177/1024258917701380>
- Eurofound [European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions]. (2018). *Digital age. Automation, digitalization and platforms: Implications for work and employment*. Research report. <https://ecommons.cornell.edu/server/api/core/bitstreams/7891ba4f-3e2e-446e-85cb-55d9c54d68c8/content>

- Evans, P. & Gawer, A. (2016). The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey. *The Emerging Platform Economy Series*, No. 1.
- Frenken, K. & Schor, J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3-10.
- Filipetto, S. & Harracá, M. (2021). New valorization logics in the figure of the digital platform. The case of Mercado Libre. *I quaderni di Into the Black Box*. Dipartimento delle Arti. Università di Bologna [forthcoming].
- Fumagalli, A. (2007). *Bioeconomia e Capitalismo Cognitivo. Verso un Nuovo Paradigma di Accumulazione*. Carocci.
- Gandini, A. (2016). Labour process theory and the gig economy. *Human Relations*, 72(3), 1-18. DOI:10.1177/0018726718790002
- Gillespie, T. (2018). *Custodians of the internet: Platforms, content moderation, and the hidden decisions that shape social media*. Yale University Press.
- Grabher, G. & König, J. (2020). Disruption, embedded. A Polanyian framing of the platform economy. *Sociologica*, 14(1), 95-118.
- Huws, U. (2020). The algorithm and the city: platform labour and the urban environment. *Work Organisation, Labour & Globalisation*, 14(1), 7-14.
- Kenney, M. & Zysman, J. (2016). The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology* 32(3), 61-69.
- Koskinen, K., Bonina, C., & Eaton, B. (2019). *Digital Platforms in the Global South: Foundations and Research Agenda*. International Federation for Information Processing.
- Madariaga, J., Buenadicha, C., Molina, E., y Ernst, C. (2019). *Economía de plataformas y empleo ¿Cómo es trabajar para una app en Argentina?* CIPPEC-BID - OIT.
- Mezzadra, S., y Neilson, B. (2018). Entre extraction et exploitation: des mutations en cours dans l'organisation de la coopération sociale. *Actuel Marx* 2018/1 (n° 63), 97-113. DOI 10.3917/amx.063.0097
- Mezzadra, S. & Neilson, B. (2017). On the multiple frontiers of extraction: Excavating contemporary capitalism. *Cultural Studies*, 31, 185-204.
- Míguez, P. (2020a). *Trabajo y valor en el capitalismo contemporáneo. Reflexiones sobre la valorización del conocimiento*. Ediciones Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Míguez, P. (2020b). Conocimiento, cambio tecnológico y plataformas. Sus efectos sobre el trabajo digital. En Tomasi, A., y Carvalho R. (Coord.), *Diálogos entre Trabalho e Educação: desafios contemporâneos* (pp. 220-243). Universidade Federal do Minas Gerais, JADESIGN.
- Míguez, P., y Lima, J. (2017). El trabajo cognitivo en el capitalismo contemporáneo. El surgimiento y la evolución del sector software en Argentina y Brasil, *Cuadernos del CENDES*, 33(93), 67-89.

- Míguez, P. (2012). Appropriation de savoirs et prescription de la subjectivité dans le travail cognitif. Le cas du secteur informatique, *European Journal of Economic and Social Systems*, 24(1-2), 59-75.
- Míguez, P. (2011). *El trabajo inmaterial en la organización del trabajo. Un estudio sobre el caso de los trabajadores informáticos en Argentina*. Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales.
- Montalban, M., Frigant, V, & Jullien, B. (2019). Platform economy as a new form of capitalism: a Régulationist research programme, *Cambridge Journal of Economics*, 43(4), 805-824. doi:10.1093/cje/bez017
- Morozov, E. (December 3, 2017). The digital hippies want to integrate life and work-but not in a good way. *The Guardian*. Available: at: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/dec/03/digital-hippies-integrate-life-and-work-wework-data-firms>
- Negri, A. y Vercellone, C (2008). The Capital/Labor Relationship in Cognitive Capitalism. *Multitudes*, 32(1), 39-50. DOI: 10.3917/mult.032.0039.
- OIT [Organización Internacional del Trabajo] (2020). *Panorama laboral 2020. América Latina y El Caribe*. Oficina Regional de la OIT. https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_764630/lang--es/index.htm
- Radetich, N. (2022). *Capitalismo. La uberización del trabajo*. Siglo XXI Editores.
- Rani, U. & Furrer, M. (2021). Digital labour platforms and new forms of flexible work in developing countries: Algorithmic management of work and workers. *Competition & Change*, 25(2), 212–236. <https://doi.org/10.1177/1024529420905187>
- Rifkin, J. (1994). *Fin del trabajo*. Planeta.
- Rosenblat, A., Kneese, T, & Boyd, D. (2014). Workplace Surveillance. *Data & Society Working Paper*, Future of Work, Project supported by Open Society Foundation. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2536605
- Sadin, É. (2018). *La siliconización del mundo. La irresistible expansión del liberalismo digital*. Caja Negra Editora.
- Sadowski, J. (2020). The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism. *Antipode*, 52, pp. 562-580. <https://doi.org/10.1111/anti.12595>
- Srnicek, N. (2016). *Platform capitalism*. Polity Press.
- Standing, G. (2011). *The Precariat: the new dangerous class*. Bloomsbury.
- Stanford, J. (2017). The resurgence of gig work: Historical and theoretical perspectives. *The Economic and Labour Relations Review*, 28(3), 382–401. <https://doi.org/10.1177/1035304617724303>

- Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of CrowdBased Capitalism*, MIT Press.
- Tørsløv, T., Wier, L. & Zucman, G. (2018). The Missing Profits of Nations. *NBER Working Paper*, No. 24701 <https://www.nber.org/papers/w24701>
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2018). *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2018. El poder, las plataformas y la quimera del libre comercio. Panorama general*. Naciones Unidas. https://unctad.org/es/system/files/official-document/tdr2018overview_es.pdf
- Valenduc, G., & Vendramin, P. (2016). Work in the Digital Economy: Sorting the Old from the New. *European Trade Union Institute*. Working Paper 2006.03. <https://www.etui.org/publications/working-papers/work-in-the-digital-economy-sorting-the-old-from-the-new>
- Vallas, S. & Schor, J. (2020). What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*, 46, 273-294.
- Van Alstyne, M. W, Parker, G. G., & Choudary, S. P. (April 2016). Pipelines, platforms, and the new rules of strategy: Scale now trumps differentiation. *Harvard Business Review*, 54-62.
- Vercellone, C., Brancaccio, F., Giuliani, A., Puletti, F., Rocchi, J., & Vattimo, P. (2018). Data-driven disruptive commons-based models, *Working Papers*, Halshs-01952141. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01952141/document>
- Zuboff, S. (2019). *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. Profile Books.
- Zygmuntowski, J. (2018). Commoning in the Digital Era: Platform Cooperativism as a Counter to Cognitive Capitalism. *Praktyka Teoretyczna*, 27(1), 168-192.