



**RETOS DE LA DIGITALIZACIÓN
INCLUSIVA**

eko*va*

Informe “Retos de la digitalización inclusiva”.

Noviembre 2021.

Publicaciones de Ekona.

Los contenidos del documento se pueden citar y reproducir, siempre que sea sin fines comerciales, y con la condición de reconocer los créditos correspondientes refiriendo la fuente bibliográfica.

Cualquier consulta sobre el documento puede ser dirigida a la dirección de correo electrónico: info@ekona.cc

www.ekona.cc

La amenaza del tecno-determinismo	4
Desarrollo de un modelo integral.....	4
1) Acceso a la tecnología	5
2) Usos adecuados de la tecnología	6
3) Impulso de la innovación	7
4) Generación de trabajos de calidad	8
5) Prosperidad social	9
6) Confianza y privacidad de los datos.....	9
7) Democracia en el entorno digital	10
Nuevo impulso regulador internacional	10
La regulación de la economía digital	13
Bibliografía	21

Las tecnologías y los datos digitales son, para bien o para mal, transformadores. Las personas, las empresas y los gobiernos viven, interactúan, trabajan y producen de manera diferente a como lo hacían en el pasado, y estos cambios se pueden estar acelerando rápidamente debido a la digitalización. Ahora bien, desde la perspectiva democrática es imprescindible evitar caer en el tecno-determinismo, según el cual es el avance tecnológico el que marca el camino a la sociedad y no a la inversa. Seguir esta senda nos conduciría al abandono de la democracia, en este caso económica, con las importantes y graves implicaciones que tendría.

La amenaza del tecno-determinismo

Este razonamiento no solamente se restringe a la esfera teórica, sino que durante las últimas décadas se han podido comprobar las consecuencias de la intensificación y el endurecimiento de la lógica tecno-determinista aplicada a la política económica. Los procesos históricos acaecidos en la última mitad de siglo han conducido a que el espacio que se proporcionaba a la definición democrática de las políticas económicas se ha reducido paulatinamente, hasta el punto de que se ha convertido en sentido común de época pensar que la tecnología y sus innovaciones, sean las que sean, deben definir no solamente los designios de la economía mundial sino también, y sobre todo, las vidas cotidianas de la clase trabajadora mundial. En consecuencia, se han ido alineando progresivamente todos los mecanismos institucionales (públicos, privados y comunitarios) para facilitar el predominio de los modelos de negocio asociados a innovaciones, o supuestas innovaciones tecnológicas, promovidas principalmente por actores privados con una tendencia muy marcada hacia la monopolización de carácter global, con amplias señales de control no sólo económico sino también social, psicológico y cultural.

Esta anomalía histórica en entornos democráticos, con un desarrollo institucional que pretende ser consecuente con ello, está generando una serie de tensiones y conflictos sistémicos que deberían ser resueltos en favor de los intereses de las mayorías sociales.

Desarrollo de un modelo integral

Desde un punto de vista estratégico, el mundo del trabajo se verá favorecido en sus intereses y actividad en la medida en que sea capaz de desarrollar un modelo integral

de sociedad que responda a los principios que defiende ante, también, la economía digital. El mundo del trabajo no puede permitirse el error estratégico del tecnodeterminismo económico y social. Resulta vital hacer realidad que las inmensas promesas de las tecnologías digitales y los datos se dirijan exclusivamente al crecimiento y el bienestar social, a la vez que se limitan y minimizan los impactos negativos de las mismas. En este sentido, siguiendo la inspiración del esquema de la OECD¹, aunque adaptando el enfoque a las necesidades de la clase trabajadora, se pueden organizar las dimensiones políticas que permiten a los gobiernos, junto con los sindicatos, las empresas y el resto de partes interesadas, dar forma a la transformación digital de la siguiente manera:

1) Acceso a la tecnología

Los Estados deberían realizar los esfuerzos en infraestructuras y formación necesarios para el desarrollo de las herramientas que favorezcan las necesidades de la clase trabajadora, minimizando los riesgos y las amenazas de carácter socioambiental asociadas a ellos.

Más allá de otras consideraciones, a la clase trabajadora le conviene que se desarrolle una tecnología propia que, además de adaptarse a sus necesidades, revierta en la creación de puestos de trabajo de calidad bajo una lógica que respete las condiciones locales.

Para ello será necesario seguir demandando inversión pública en formación, en investigación y desarrollo, en mecanismos de financiación responsables, en ética de la tecnología, en escalamiento de proyectos y en traslación a modelos de negocio sostenibles, económica y socio-ambientalmente.

Independientemente de que se fortalezcan alianzas internacionales para el desarrollo tecnológico, ni el propio proceso de mejora del acceso a la tecnología ni estas alianzas

¹ OECD Multilingual Summaries Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives. Summary in English.

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/8832c01e-en.pdf?expires=1601536893&id=id&accname=guest&checksum=AE9FCF2F08813DCDB9B31CCCA187731F>

se podrán conseguir si no se parte de enfoques que potencian y promueven la soberanía tecnológica. Una soberanía tecnológica que favorezca la soberanía económica, pero también y, sobre todo, la respuesta a las necesidades específicas de nuestra clase trabajadora.

En lo que se refiere a las políticas públicas que promuevan la soberanía tecnológica, no se puede dejar de lado el hecho de que Silicon Valley está mayoritariamente dominado por financiación y empresas privadas, pero no siempre ha sido así. Los errores de los intentos en Asia Oriental de replicar el modelo Silicon Valley aportan dos lecciones:

- La primera, que los políticos suelen pasar por alto que el Silicon Valley privado de hoy fue el resultado de décadas de iniciativas públicas federales de un “Estado emprendedor”.
- La segunda es que cualquier esfuerzo para competir con empresas estadounidenses (y, recientemente, chinas) necesita seguramente niveles ambiciosos de inversión, direccionalidad y esfuerzos desarrollistas estatales que a menudo están ausentes. En otras palabras, el desarrollo estatal de tecnologías digitales siempre fue parte de la historia y parece que, bajo un enfoque geopolítico, sin su participación no sería posible lograr cotas suficientes de soberanía tecnológica². De hecho, las últimas tendencias en la batalla geopolítica internacional entre EE.UU. y China apuntan a que la soberanía tecnológica no sólo conllevará el protagonismo del sector público sino también la búsqueda de la autonomía tecnológica³.

2) Usos adecuados de la tecnología

En este sentido, se deberá velar por que los usos de las tecnologías que se desarrollen se adapten a los criterios de responsabilidad socio-ambiental, para lo cual deberán desarrollarse los esfuerzos regulatorios y formativos necesarios para lograrlo. Todo ello

² <http://agendapublica.elpais.com/la-llave-para-que-la-ue-gane-la-batalla-por-los-datos-de-los-europeos/>

³ <https://restofworld.org/2020/14-tech-trends-to-watch-in-2021/>

debería basarse en el desarrollo de la ética de la tecnología, que debía ser promovida por el mundo del trabajo como uno de los pilares del nuevo contrato social.

El fundamento de la ética de la tecnología debería ser la introducción en el debate público y en la toma de decisiones políticas de la posibilidad de que los desarrollos e innovaciones tecnológicas que se investiguen no se terminen aplicando a través de modelos de negocio, ya sea por la tecnología en sí misma o por la naturaleza del modelo de negocio. Este planteamiento básico confrontaría con el tecno-determinismo, que domina el discurso socio-político en la actualidad.

3) Impulso de la innovación

Bajo las condiciones mencionadas, el sector público, de manera descentralizada y adaptada a las diferentes realidades sociales, deberá promover e impulsar de manera activa aquellas innovaciones que consigan mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora.

En este sentido y en el contexto de la economía digital, se propone el desarrollo de innovación real adaptada a las necesidades de la clase trabajadora, frente a opciones más inclinadas a sustituir desarrollos tecnológicos ya realizados por otros actores. Excepción hecha de los casos en los que se impulse la promoción de tecnologías de propiedad pública (o incluso público-comunitaria), como las plataformas de gestión del transporte urbano mediante aplicaciones digitales, que contribuirían a transformar las estructuras económicas a través del acceso a los medios de producción.

Según los datos disponibles⁴, que señalan que las nuevas tecnologías de la manera que se están desarrollando son un motor de desigualdad, no parece existir forma posible de impulsar la innovación que no pase por plantearla como procesos participados por usuarios y trabajadoras adaptados a sus necesidades reales, y con la planificación necesaria que les permita aprovechar las economías de escala.

⁴ https://link.springer.com/epdf/10.1007/s40812-019-00122-0?sharing_token=521UwfTnFhla2p7i_lvEWfe4RwlQNchNByi7wbcMAY6qoC31YhDoaKRVMn89IUVAQ00tA_WvYKw9SGeN0rlblvpLDISif4lu3jW63MsUZqK8mnlqw0F4S-vWQzUmzGcEttSaNt2YqTvOeS5yffbHX2nnL1PelQEZsRuzG6nNU4o%3D https://mpr.ub.uni-muenchen.de/84391/1/MPRA_paper_84391.pdf

4) Generación de trabajos de calidad

En este contexto de mejora de las infraestructuras e innovación localizada, se deberá prestar atención a las condiciones en las que se generan los nuevos puestos de trabajo asociados a este nuevo impulso. En términos generales, una mejora de la soberanía tecnológica, basada en una industria eminentemente propia, contempla un espacio de desarrollo del mundo del trabajo más favorable que el actual, más bien dominado por el sector terciario.

En cualquier caso, además de la necesidad del impulso de este tipo de soberanía tecnológica, debería ponerse en práctica la participación activa de las organizaciones de trabajadores y trabajadoras en la configuración de los planes de creación de empleo asociados a esta estrategia industrial.

En este sentido los procesos de transición energética y ecológica podrían suponer una oportunidad excepcional para consolidar planes de generación de empleo que, gracias a algunas de las herramientas digitales aplicadas a estas transiciones, permitan su desarrollo democrático. Estas herramientas digitales pueden jugar un papel importante en los procesos de descentralización y relocalización energética y ecológica, facilitando la gestión de la demanda y la reducción del uso de materiales, entre otros avances. Aunque debido a las características tecnológicas y políticas, serían necesarias otras medidas de gran calado estructural que permitieran que el papel del uso de las herramientas digitales fuera emancipador. En cualquier caso, en lo que respecta a la dimensión digital será necesario que se cumplan también el resto de apartados de esta lista para estar en condiciones de contribuir a una transición energética y ecológica en favor de los intereses de las mayorías.

Por otro lado, la tendencia de reducción de horas de trabajo humanas que intensifica la digitalización plantea la problemática nuevamente del reparto de las horas de trabajo y de los frutos de ese trabajo entre los diferentes actores que participan en la actividad económica. En este sentido, se deberá reconocer de manera equilibrada el papel de las actividades de la esfera reproductiva⁵, el reparto equitativo de las horas de trabajo, y el reparto equitativo de la riqueza, en la línea de lo que ha venido demandando el movimiento obrero tradicionalmente.

⁵ Según la economía ecológica y feminista, el sistema económico está formado por las esferas: reproductiva (que incluye a los procesos de la biosfera y los cuidados), productiva y financiera.

Un resultado satisfactorio del reparto de las horas de trabajo en un contexto de reconocimiento de las actividades reproductivas y de reparto de la riqueza debería conducir a un escenario de prosperidad social.

5) Prosperidad social

Un elemento director de todo este proceso, como se ha venido mencionando, deberá ser la prosperidad social, que es la expresión del retorno social de cada una de las actuaciones desarrolladas y de la combinación de las mismas. Para ello será necesario diseñar y ejecutar un sistema de medición, control evaluación y seguimiento del retorno social de las actuaciones vinculadas a la digitalización (y en general, a la economía) que se base en una combinación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS de la Agenda 2030) y los criterios de responsabilidad Ambiental, Social y de Gobernanza (ESG, en sus siglas en inglés).

6) Confianza y privacidad de los datos

Como consecuencia de todo lo anterior, cabe destacar la necesidad de tener un especial cuidado por el uso que se hace de los datos de carácter personal, fundamentalmente, que se derivan en muchas ocasiones de la utilización de las herramientas digitales que se vayan a desarrollar y ejecutar. Será necesario excluir de manera activa los comportamientos monopolistas y de intromisión activa y/o pasiva en la intimidad de las personas. Será especialmente necesaria una aplicación estricta del Principio de Precaución en el desarrollo de la regulación para evitar dejar en última instancia en manos del usuario final la responsabilidad de su protección integral. Al igual que se hace con el sistema alimentario, es imprescindible impedir que toda la responsabilidad de la seguridad recaiga sobre el usuario final.

Por otra parte, en términos socio-políticos, es necesario resaltar lo delicado que es para la seguridad y para el desarrollo económico de un país la propiedad y gestión de los datos personales de las personas que utilizan determinadas tecnologías y aplicaciones de las mismas. En un estadio incipiente de la recolección masiva de datos y su tratamiento a través de lo que se ha venido en llamar el Big data ya se han detectado problemas graves para la democracia (política, social y económica), la intimidad y la

seguridad, por lo que en los siguientes desarrollos se deberá tener especial cuidado en no ceder soberanía asociada a la propiedad y gestión de los datos que puedan ser recolectados a través de aplicaciones digitales, y que pueden ser utilizados de manera que suponga un riesgo real y de grandes dimensiones para la clase trabajadora. En este sentido, la soberanía tecnológica debe ir de la mano de la soberanía de los datos, ya sea a través del control de las empresas que desarrollan la tecnología o a través de la estricta regulación de la propiedad y recolección de los datos.

7) Democracia en el entorno digital

Finalmente, será imprescindible que se habiliten (y/o demanden) los mecanismos que hagan posible la participación de las organizaciones sindicales y sociales en el proceso de toma de decisiones y en la definición de las políticas que desarrollen este modelo integral de desarrollo de la digitalización.

En este asunto la OECD tiene unos planteamientos bastante diferentes a los que se podrían enmarcar dentro de la democracia económica. Para esta organización existen dos grandes tareas a realizar en relación a esto. Por una parte, potenciar la apertura de los mercados, reduciendo las barreras a la inversión y al desarrollo de los mercados financieros, y por otra parte, el desarrollo de una estrategia de transformación digital basada en una nueva gobernanza internacional. Dados los antecedentes de este tipo de planteamientos, y sus efectos demoledores para las mayorías, se recomienda a las organizaciones de trabajadores y trabajadoras que sean muy activas en la elaboración de una agenda propia como la descrita en los apartados anteriores.

Nuevo impulso regulador internacional

Las anomalías generadas por la economía digital han llegado a tal extremo que, en junio de 2019, el Comité Judicial de la Cámara de Representantes de Estados Unidos solicitó una investigación sobre la competencia en mercados digitales.

Los representantes del Partido Demócrata en el Subcomité Legal para Antitrust, Comercio y Administración publicaron sus conclusiones el pasado 6 de octubre de 2020. En este periodo, superior a un año, el Subcomité ha analizado más de un millón de documentos, entrevistado a 38 testigos y, en general, realizado una de las tareas más

minuciosas hasta la fecha sobre la cuestión de la competencia en los mercados digitales.

Los resultados de la investigación destacan un titular muy elocuente:

“Menos innovación, menos opciones para los consumidores y una democracia debilitada”

El resumen de ésta deja claro su enfoque. El texto reconoce en su introducción que las empresas investigadas (Facebook, Google, Amazon y Apple) empezaron desde abajo y que han contribuido a la innovación en los ámbitos de la comunicación, las búsquedas, el comercio electrónico y la telefonía. Sin embargo, con sus diferencias, las cuatro empresas se han convertido en intermediarios clave que pueden elegir ganadores y perdedores en muchos sectores económicos. Extrayendo rentas en forma de datos y suscripciones, han utilizado esta posición de intermediarios para proteger su posición. En concreto, han aprovechado su liderazgo para adquirir, copiar o detener posibles competidores antes de que supongan una amenaza para ellas. Ya establecidos como dominantes, han logrado promover sus propios productos en los mercados que controlan; imponer precios abusivos a consumidores e intermediarios, y excluir a aquellos actores que han considerado amenazas.

En segundo lugar, muchas de las acciones de las tecnológicas seguramente pasaron inadvertidas por su sutileza. Por ejemplo, Alphabet se encargó primero de construir la imagen de marca de Google como el buscador más relevante, para después manipular el servicio y dirigir la atención de los consumidores hacia los otros servicios del conglomerado.

Además, otro problema comprensible para las autoridades de competencia es la transición acelerada a nuevas formas de consumo. Amazon se defiende de las acusaciones argumentando que existen multitud de lugares para comprar todos los productos que ofrece el sitio. Sin embargo, como se afirma en el informe, la empresa controla hoy la mitad de todas las ventas en línea de Estados Unidos. Es decir, aunque la competición es múltiple fuera de las redes, en el mundo virtual una de cada dos transacciones pasa por Amazon. Esto, en un contexto de pandemia y crisis de las tiendas físicas, adquiere una importancia sin precedentes.

Finalmente, está documentado que Apple gestiona su tienda de aplicaciones de manera desleal. Los desarrolladores a menudo se encuentran con barreras arbitrarias e incluso

con apropiación de ideas, mientras que la empresa aumenta cada vez más su portfolio de software para complementar su oferta de hardware.

Respecto a los consumidores en general, aunque demandan masivamente una mayor privacidad, los gigantes digitales caminan en la dirección contraria, extrayendo cada vez más datos. Sin competencia posible, los usuarios sólo pueden elegir entre regalar sus datos o renunciar a unas tecnologías cada vez más importantes para su desarrollo vital. Finalmente, el Subcomité muestra su alarma ante el nivel de arbitrariedad y falta de respeto por las libertades individuales y colectivas básicas por parte de estas empresas.

Las recomendaciones del informe son, al menos, tan elocuentes como sus resultados. Señalan que:

A nivel global, se debe realizar la separación estructural y la prohibición, para ciertas plataformas, de participar en líneas de negocio adyacentes. Además, vetar futuras fusiones y adquisiciones entre los actores digitales dominantes. A nivel particular, impedir a las compañías promover sus propios productos mediante acuerdos de no discriminación; requerir portabilidad e inter-operabilidad entre plataformas; introducir métodos de compensación para redistribuir ingresos publicitarios a la prensa; y la introducción de protecciones legales y contractuales para aquéllos que colaboran o trabajan para estas empresas y sufren abusos de poder. Como medida adicional, se plantea reforzar los artículos relevantes de la legislación y de la agencia federal encargada de la competencia.

Aunque es importante el escrutinio de la Cámara Legislativa estadounidense sobre un sector muy mediático, la publicación del informe tiene un segundo significado bastante más amplio y sistémico. En la práctica, un mensaje tan claro como el surgido de este Comité contra la concentración empresarial, los fallos de mercado y su necesaria regulación desde instancias estatales suponen un giro histórico de 180 grados en un espacio tan poco dado a ello como el Congreso estadounidense⁶.

⁶ Los mercados digitales reviven el ímpetu regulador de Washington. Roy William Cobby <http://agendapublica.elpais.com/los-mercados-digitales-reviven-el-impetu-regulador-de-washington/>

La regulación de la economía digital

Las organizaciones sociales y políticas que tengan entre sus principios y objetivos defender la democracia y la justicia económica y social, y los derechos individuales, pero sobre todo, colectivos de la población, deberían promover iniciativas legislativas de regulación de las plataformas para ampliar los derechos de las personas que trabajan actualmente para ellas y evitar la propagación de la precariedad laboral al resto de la clase trabajadora.

El impacto del auge de las plataformas online dependerá de la reacción de los responsables políticos. La experiencia de respuestas regulatorias incipientes ha demostrado que las plataformas, en particular las que operan en los mercados laborales locales, no están fuera del alcance de los marcos regulatorios existentes.

Sin embargo, se ha demostrado también que esto no ha sido suficiente y que la protección del mundo del trabajo no está completamente garantizada en la actualidad.

La problemática se plantea en los siguientes términos. La economía digital comporta un impacto considerable en el mercado de trabajo. Es particularmente preocupante en este sentido la extensión de relaciones contractuales que escapa de la regulación laboral existente. Sin embargo, son muchos los temas que en el ámbito del mercado y las relaciones de empleo son susceptibles de regulación⁷.

En primer lugar, si a los trabajadores de algunas plataformas que se han encuadrado tradicionalmente dentro de la economía colaborativa se les debe considerar empleados o trabajadores independientes. Esta es una de las cuestiones clave, ya que los empleados disfrutan de una serie de derechos que conllevan unas determinadas obligaciones fiscales para los empleadores, que no se dan el caso de considerarse una relación mercantil de externalización. Igualmente importante es la relación contractual entre la plataforma y los proveedores del servicio.

En segundo lugar, en el caso que los individuos que prestan el servicio no sean considerados trabajadores dependientes, entonces habría que cuestionarse hasta qué punto deben ser considerados como empresas que prestan servicios.

⁷ Munkøe, M. M. (2017). Regulating the European sharing economy: State of play and challenges. *Intereconomics*, 52(1), 38-44.

Cómo se responde a esta cuestión es importante ya que las empresas deben satisfacer una serie de requisitos, incluyendo la responsabilidad ante el consumidor en relación al servicio prestado.

Además, en la medida en que el trabajador de plataformas no se considera un trabajador dependiente, implica la pérdida de ciertos derechos socio-laborales, tanto individuales (protección por desempleo, formación etc.) como colectivos (representación)⁸.

Por otra parte, un tema emergente que está ganado peso en el contexto de las transformaciones tecnológicas y las relaciones de empleo es el de la privacidad y el uso de información por parte de los empresarios para tomar decisiones en relación al empleo. Se trata no solo de proteger la privacidad de los trabajadores, sino del uso de estos datos que hace la empresa. Esto incluye, por ejemplo, la utilización de algoritmos en aspectos relacionados con la organización del trabajo, la evaluación del rendimiento, etc.

Por otro lado, pero también relacionado con la problemática del empleo encontramos la fiscalidad, que tiene dos vertientes.

1. La dificultad que tienen los gobiernos para recaudar los impuestos de las propias plataformas o bien de aquellos que proveen servicios a través de ellas. El tema de la evasión es clave y recientes sentencias a nivel europeo han intentado limitar su impacto en el ámbito de la UE.
2. La segunda dimensión del problema de la fiscalidad está relacionada con la ausencia de tributación de los trabajadores de plataformas. Esto supone que el sistema de seguridad social deja de percibir ingresos de aquellos trabajadores, a no ser que se establezcan mecanismos que faciliten y garanticen el pago de cuotas por parte de los autónomos. Lo cual no solo impacta negativamente en todo el sistema de protección social, sino que comporta una menor protección para los trabajadores de plataformas.

Un informe del Parlamento Europeo destaca el derecho de los trabajadores de plataformas a la libertad de asociación, negociación colectiva y acción industrial. Estos derechos siguen siendo universales, independientemente de que el trabajador o la

⁸ Lenaerts, K., Beblavy, M., & Kilhoffer, Z. (2017). Government Responses to the Platform Economy: Where do we stand? CEPS Policy Insight No 2017-30/July 2017.

trabajadora sea asalariada o autónoma, por lo que la libertad de organización debe garantizarse a los autónomos sin considerar el resultado como un cartel.

Una solución a este problema es una reforma de la legislación antimonopolio comunitaria y nacional, eliminando obstáculos a la organización de los autónomos y los trabajadores de plataformas. La definición legal de empleador también debería ampliarse para incluir a las empresas de plataforma.

El Parlamento Europeo sugiere que la Comisión y los Estados Miembros también deberían salvaguardar el estatuto de los autónomos ampliando el alcance de los convenios colectivos para incluirlos cuando sea necesario.

En este contexto, también se ha propuesto la introducción de una tercera categoría de trabajadores. Por ejemplo, el Proyecto Hamilton de Estados Unidos ha propuesto una modificación de la legislación antimonopolio en ese país para incluir un estatus de trabajador independiente que incorpore el derecho a organizarse y negociar los términos y condiciones de trabajo colectivamente.

El aspecto clave del debate se refiere a la naturaleza del trabajo de plataforma, específicamente si constituye empleo o no. Aquí, la ley de la UE que garantiza los derechos de los trabajadores define la relación laboral con referencia a tres criterios: la relación de subordinación, la naturaleza del trabajo y la remuneración proporcionada. La Comunicación de la CE especifica que muchos de los argumentos comunes de las plataformas, como que los trabajadores no son monitoreados constantemente y que el trabajo no se realiza de manera continua, cuando no son falsos, tampoco son suficientes para evitar la clasificación del trabajo de plataforma como una relación de trabajo (European Comisión, 2016a).

Sin embargo, dada la posición precaria de los trabajadores de plataforma, los responsables políticos deberían considerar medidas adicionales para abordar los riesgos relacionados con el trabajo mediado por plataformas. En primer lugar, se puede argumentar que los trabajadores de plataforma representan una categoría de trabajadores que necesitan protección especial, similar a las disposiciones reglamentarias para el trabajo a tiempo parcial, a plazo fijo y por agencias. Este tipo de protección también podría abordar cuestiones específicas, como el derecho a desactivar temporalmente una cuenta sin un impacto negativo en la calificación del trabajador o la terminación injusta o la desactivación de su cuenta por parte de la plataforma.

En segundo lugar, los responsables de la formulación de políticas deberían considerar la posibilidad de ampliar los convenios colectivos a categorías de trabajadores más amplias que las de “empleado”, con miras a incluir a los trabajadores de plataformas.

En tercer lugar, los trabajadores que no califican como empleados deben estar protegidos mediante regulaciones sobre el trabajo por cuenta propia. La tecnología ofrecida por las plataformas podría, de hecho, hacer más efectiva dicha regulación, ya que permite el monitoreo eficiente de las micro-transacciones, así como su incorporación a los sistemas de seguros. El monitoreo a través de plataformas también podría ayudar a hacer cumplir las regulaciones de salud y seguridad.

Por otro lado, De Groen et al. (2016) muestran que, para el trabajo verdaderamente ocasional, ya existen estados laborales específicos en muchos países europeos, que generalmente están limitados por un ingreso máximo permitido, registro especial u otras condiciones. En el caso de los trabajadores ocasionales, entonces, la ley a menudo tiene un papel que desempeñar para defender sus derechos.

La creciente politización de este tema abre una ventana de oportunidad para que los actores relevantes, incluidos los sindicatos, los representantes de las industrias tradicionales y las nuevas y, naturalmente, las autoridades políticas, diseñen y definan las reglas del juego. En términos generales, este proceso implicará necesariamente pensar en las barreras entre mercado y sociedad, entre beneficio y bienestar y entre comercializar y fomentar el reparto del espacio público. Este tipo de debate, postergado durante demasiado tiempo ya, debería servir de ejemplo para otros tantos que están pendientes de abordar, como los relacionados con las crisis socio-ambientales globales. Como resultado, el debate sobre la digitalización puede mu y bien impulsar un debate normativo mucho más amplio sobre el tipo de sociedad en la que queremos vivir y mejorar, de esta manera, además, el contrato social.

En opinión de la filósofa Marina Subirats, “es absolutamente necesario un nuevo contrato social, basado en la redistribución del trabajo”. En este sentido, es también importante (volver a) dar valor al aspecto reproductivo, distribuyendo la carga del trabajo “en el hogar” entre hombres y mujeres y reduciendo la jornada laboral, de forma que sea más fácil encontrar el equilibrio entre la vida personal y la profesional⁹.

⁹ Futuro(s) trabajo(s) y un nuevo contrato social. Reshaping Work Regional Barcelona 2019.

Los esfuerzos sindicales para extender legalmente los derechos laborales a los autónomos cuasi subordinados y económicamente dependientes a menudo se han visto frustrados por la falta de claridad jurídica en torno al acceso de los trabajadores autónomos al pleno disfrute de los derechos laborales, y por los obstáculos representados por las autoridades antimonopolio que categorizaron la actividad de negociación colectiva en nombre de estos trabajadores como una infracción de la ley de competencia.

Ante esta problemática se han detectado dos grandes tipos de enfoque. Por una parte, una reconfiguración más fundamental de la división binaria entre el empleo y el autoempleo, y por otro lado, las propuestas más tradicionales que buscan identificar categorías intermedias, o subcategorías, de cuasi-dependientes. Los defensores de esto último argumentan que, dado que varias relaciones laborales emergentes “no se parecen [a las de] contratistas independientes o empleados con respecto a sus características más fundamentales”, y dado que, particularmente en el contexto de las relaciones de trabajo triangulares en la economía de plataforma, conceptos como “trabajo”, empleo y horas de trabajo, son más difíciles de definir y comprender con las herramientas analíticas tradicionales, al definir las categorías tradicionales, sería apropiado introducir una “nueva categoría” de “trabajadores independientes” que disfruten de las protecciones otorgadas por la libertad de asociación y negociación colectiva, la protección de los derechos civiles (y la ley contra la discriminación en particular), la protección del salario y el tiempo de trabajo, y un régimen fiscal y de seguridad social ad hoc¹⁰.

Si bien se podría argumentar que, hasta cierto punto, estas propuestas pueden basarse en parte en algunas aspiraciones genuinas de protección de los trabajadores, también presentan una serie de importantes riesgos de desregulación.

En particular, en la mayoría de los sistemas donde han surgido “categorías intermedias”, su aparición ha facilitado la capacidad de los empleadores para estructurar sus necesidades y arreglos laborales a través de formas contractuales que se apartan de la

¹⁰ Seth D. Harris and Alan B. Krueger, ‘A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The “Independent Worker” (2015) The Hamilton Project, Discussion Paper 2015-10.

http://www.hamiltonproject.org/assets/files/modernizing_labor_laws_for_twenty_first_century_work_krueger_harris.pdf accessed 30 January 2019.

clasificación de empleado/contrato de empleo. Es más fácil persuadir a un tribunal de que un trabajador no es un empleado con un contrato de trabajo, sino más bien (y legítimamente) un trabajador cuasi subordinado, que argumentar que es un trabajador autónomo. Los contratos de trabajadores cuasi-subordinados/dependientes conservan, en todos los sistemas, un conjunto importante de características contractuales tomadas del modelo de contrato de trabajo. Por lo tanto, disfrazar las relaciones laborales como “cuasi subordinadas” suele ser más fácil que tratar de encajarlas en un “contrato falso de trabajo por cuenta propia”. En la mayoría de los sistemas, la para-subordinación simplemente ha ofrecido una oportunidad nueva y más fácil para clasificar erróneamente a los empleados, sin pagar dividendos protectores significativos para los trabajadores.

Por lo tanto, se hace necesario un enfoque analítico más estructural e integral del alcance de la protección laboral que introduzca la idea de la “relación laboral personal”. Ésta puede proporcionar un paradigma normativo válido a este respecto, al dejar fuera del ámbito de la legislación laboral (entendida ampliamente como que incluye la legislación laboral individual y colectiva, pero también la legislación en materia de igualdad laboral), el trabajo que no es predominantemente personal, y se proporciona principalmente (a diferencia de ocasional o excepcionalmente) por medio de dependientes o sustitutos, o como accesorio de empresas comerciales capitalizadas e intensivas en activos (en lugar de intensivas en mano de obra).

En última instancia, la idea de “relación de trabajo personal” se puede utilizar para definir el ámbito personal de aplicación de la legislación laboral como aplicable a cualquier persona que esté contratada por otra para proporcionar mano de obra, a menos que esa persona esté realmente operando un negocio por su cuenta.

La idea de “relación laboral personal” es también compatible tanto con el fundamento original que sustenta la legislación laboral en general -y la negociación colectiva en particular- como, no menos importante, con los propósitos regulatorios que sustentan otras áreas de la regulación del trabajo, incluida la ley de competencia.

La idea parte de la visión tradicional de que la división binaria entre lo que cae dentro del dominio protector de la legislación laboral y lo que cae fuera de él debería definirse por referencia a los conceptos de subordinación y control. En cambio, sugiere que una persona es trabajadora si principalmente proporciona trabajo personal y no está realmente operando un negocio por su propia cuenta (en cuyo caso se aplicaría

naturalmente la ley de competencia). Si la legislación laboral y el derecho a la negociación colectiva se basan en reparar la débil posición negociadora de los trabajadores frente a sus empleadores, entonces seguramente el hecho de ganarse la vida principalmente con su trabajo personal, en lugar de vivir principalmente con el trabajo de otras personas, y a través de la organización de los activos de capital, es un mejor indicador de la fuerza relativa de alguien en el mercado laboral que, digamos, el hecho de que proporcione ese trabajo bajo la dirección, o de otra manera, de un empleador específico.

El “trabajo personal” también es un mejor indicador que el criterio de dependencia económica de un usuario principal o empleador. En el contexto de la economía digital, cada vez es más frecuente que los trabajadores pueden ofrecer sus servicios laborales a una multiplicidad de usuarios a través de varias plataformas separadas sin ser genuinamente independientes de ninguna manera significativa, ya sea en términos de su independencia económica (a menudo es posible que tengan que asumir tantos trabajos como puedan para llegar a fin de mes) o en términos de su capacidad para operar como operadores del mercado libre fijando, de forma independiente e individual, el precio de sus servicios laborales.

Por otro lado, normalmente se considera que la ley de competencia se aplica a las “empresas”, no a los trabajadores. En un nivel básico, la ley de competencia busca garantizar que las empresas continúen compitiendo entre sí con el fin de fomentar la innovación, ofrecer más opciones a precios asequibles a los consumidores y beneficiar a la economía en general. Esta ley asume automáticamente que las actividades económicas realizadas fuera de los límites estrictos y estrechos del empleo subordinado no merecen una exención de las prohibiciones antimonopolio.

Implícitamente, asume que las justificaciones en las que se basan los trabajadores para negociar colectivamente, por ejemplo, su posición débil en el mercado laboral debido a la necesidad de vender constantemente su trabajo, su falta de activos de capital y ahorros, el poder adquisitivo superior de los empleadores, no se aplican a los trabajadores por cuenta propia, que por lo tanto deben ser tratados a la par como auténticas empresas.

Sin embargo, la categoría de autoempleo, lejos de ser una categoría unitaria compuesta por actores de mercado bastante homogéneos y fuertemente posicionados, incluye una

gama muy diversa de actividades y relaciones económicas altamente heterogéneas. Algunas de estas actividades equivalen a actividades empresariales genuinas, realizadas por empresas adecuadamente capitalizadas o por entidades que emplean su propia fuerza laboral o que, en virtud de su capacidad para distribuir los riesgos de mercado entre una amplia gama de clientes o clientes, se encuentran en una posición genuina de fuerza mientras opera en el mercado. Estas actividades no tienen por qué estar incluidas en el ámbito de la legislación laboral o la negociación colectiva y, con razón, serán objeto de la legislación antimonopolio. Pero está cada vez más claro que otros actores que operan fuera del ámbito tradicional del empleo “subordinado” no necesariamente gozarán de una posición sólida comparable, y que sean caracterizados como “autónomos”, o no subordinados, ciertamente no es garantía de fuerza relativa en el mercado (laboral). Esto es así, en particular, si viven principal o exclusivamente de su trabajo y, al hacerlo, no dependen de la organización de los activos de capital, excepto de una manera que sea marginal o accesoria a la provisión de su trabajo personal.

Es muy importante que tanto el derecho laboral como el derecho de la competencia comiencen a reconocer que el concepto de autonomía que sustenta la etiqueta tradicional de autoempleo no es un reflejo necesario de la fuerza real del mercado de su portador. Y esto en contraste con el concepto de “trabajo personal”, que refleja el hecho de que los trabajadores (independientemente de cualquier etiqueta particular que se les pueda aplicar) estarán en una posición débil en el mercado laboral frente a el poder adquisitivo superior de sus empleadores, por el hecho muy básico de que sólo pueden llegar a fin de mes confiando en su trabajo personal como medio de subsistencia.

El concepto de “relación personal de trabajo” también puede sustentar de manera útil una idea de universalidad de los derechos laborales fundamentales en el lugar de trabajo, consagrados en numerosos sistemas legales internacionales y supranacionales, que va más allá del mero ámbito del empleo asalariado, donde se encuentra a menudo, y a veces ilegalmente, restringido a nivel nacional.

La experiencia reciente de actividades de negociación colectiva que han sido obstaculizadas o invalidadas por órganos administrativos muestra que un enfoque renovado de la universalidad de los derechos se beneficiaría de hecho con la adopción de un concepto marco más amplio para definir el ámbito personal de la legislación laboral (Countouris, 2019).

Bibliografía

Acemoglu D y Restrepo P (2017). Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets. National Bureau of Economic Research.

Autor DH (2015). Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation. *Journal of Economic Perspectives* (Volume 29, Number 3). 3-30p.

Bruegel (2017). The impact of industrial robots on EU employment and wages: A local labour market approach.

COUNTOURIS, N., DE STEFANO, V. (2019) New trade union strategies for new forms of employment. ETUC. Brussels.

Degryse (2016). Digitalisation of the economy and its impact on labour markets Working Paper 2016.02. European Trade Union Institute.

Dellot, B., Mason, R., Wallace- Stephens, F. (2019) The Four Futures of Work. Coping with uncertainty in an age of radical technologies. RSA Action and Research Centre.

Frey CB, Osborne M (2015). Technology at work. The Future of Innovation and Employment. Citi GPS: Global Perspectives & Solutions.

Juntunen, R. (2017) Does the worker have a say in the platform economy? Time of Opportunities Project. SAK, autumn 2017. Final report.

Kaufman, B.E. (2008) Paradigms in Industrial Relations: Original, Modern and Versions In-between., *British Journal of Industrial Relations*; Vol. 46, pp. 314–339. doi: 10.1111/j.1467-8543.2008.00676.x.

Kilhoffer, Z., Lenaerts, K., Beblavý, M. (2017) The Platform Economy and Industrial Relations. Applying the old framework to the new reality. CEPS Research Report. No. 2017/12, August 2017.

McKinsey Global Institute (2017). A future that works: automation, employment, and productivity.

<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/Digital%20Disruptio>

n/Harnessing%20automation%20for%20a%20future%20that%20works/MGI-A-future-that-works-Executive-summary.ashx

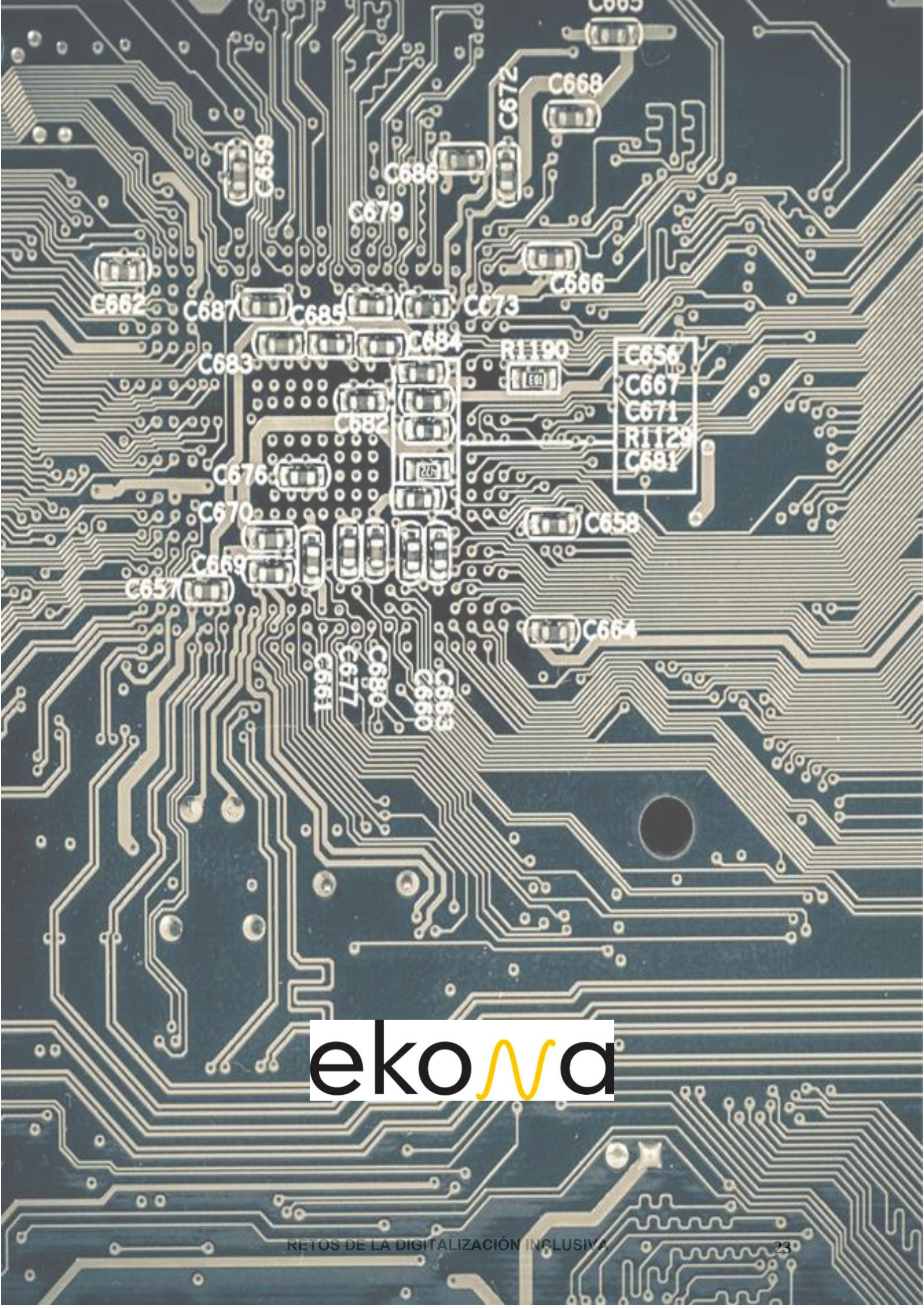
Molina, O. (2019) La Regulación en la Economía Digital: Un análisis comparativo del empleo y las relaciones laborales en Alemania, Francia y el Reino Unido. Economía Digital y Políticas de Empleo. Coordinación Fausto Miguélez. Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball–QUIT Institut d'Estudis del Treball. Universitat Autònoma de Barcelona.

OECD (2019) Multilingual Summaries Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives Summary in English <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/8832c01een.pdf?expires=1601536893&id=id&accname=guest&checksum=AE9FCF2F08813DCDB9B31CCCA187731F>.

OECD (2019) The role of education and skills in bringing the digital gender divide. Evidence from APEC economies.

Valenduc G y Vendramin P (2016) Work in the digital economy: sorting the old from the new. Gérard Valenduc and Patricia Vendramin. Working Paper 2016.03. ETUI.

Valenduc G (2018) Technological revolutions and societal transitions. The Foresight Brief. #4 - April 2018.



ekovva