



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Trabajo y tecnología en el régimen de
acumulación financiarizado: un análisis
crítico de los efectos de Uber en México.**

TESIS
para obtener el título de
LICENCIADA EN ECONOMÍA

Presenta:
Daniela Bernal Calderón

Directora de tesis:
Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles

Ciudad Universitaria, CD. MX.
Julio de 2022





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Los días de la semana me levantaba temprano
Comprando el periódico, buscando trabajo
Trabajo me costaba no encontrar trabajo
Como traía unos pesos en la bolsa los dejaba
Hacía largas colas llenando papeles
Hasta que me decían que luego me hablarían
Trabajo, buscar trabajo
Cuánta gente no anda buscando trabajo*
“Buscando trabajo”, Rodrigo González (1984).

*Me asomé a mis adentros, solo vi viejos cuentos
Y una manera insólita de sobrevivir
Miré hacia todos lados
Dije: “Dios, ¿qué ha pasado?”
“¡Nada, muchacho!, solo eres un asalariado”
[...]Pagar, pagar, pagar, pagar
Sin descansar
Pagar tus pasos, hasta tus sueños
Pagar tu tiempo y tu respirar
Pagar la vida con alto costo
Y una moneda sin libertad
Suben las cosas, menos mi sueldo
¿Qué es lo que se espera de este lugar?*
“Balada del asalariado”, Rodrigo González (1984).

Estoy harta de currar, pero hay que comer.
“Dinero”, Bad Gyal (2016).

CONTENIDO

PRESENTACIÓN	5
AGRADECIMIENTOS.....	7
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I. Régimen de acumulación financiarizado, tecnologías emergentes y efectos sobre el trabajo: reflexiones teóricas	16
1.1 Acepciones del trabajo desde una perspectiva marxista.....	18
1.1.1 El debate en torno al trabajo productivo e improductivo	19
1.1.2 Reestructuración productiva y trabajo inmaterial.....	22
1.1.3 De la producción inmaterial al trabajo no clásico	24
1.2 El régimen de acumulación financiarizado	27
1.2.1 Discusión teórica sobre financiarización.....	27
1.2.2 Empresas no financieras y su financiarización.....	35
1.2.3 El trabajo en tiempos de la financiarización: precarización y nuevas relaciones laborales.....	36
1.3 Dimensión tecnológica del capitalismo en las últimas décadas	38
1.3.1 Tecnologías emergentes: relaciones de datos y plataformas digitales	40
1.3.2 De la <i>economía colaborativa</i> a la <i>economía bajo demanda</i> : efectos sobre el trabajo	43
1.4 Reflexiones del capítulo: un atisbo al trabajo de plataformas	47
CAPÍTULO II. Estructura y funcionamiento de Uber en el contexto del régimen de acumulación financiarizado	50
2.1 Modelo de negocio de Uber.....	50
2.1.1 Segmentos de servicios de Uber	53
2.1.2 Empresa tecnológica: de la plataforma digital al esquema laboral flexible	56
2.2 Estructura financiarizada de Uber	59
2.2.1 Activos intangibles de Uber: sobre la propiedad intelectual	61
2.2.2 Activos financieros y maximización del valor para el accionista en Uber	63
2.3 Relevancia del mercado mexicano para Uber	68
2.4 Reflexiones del capítulo: Uber como empresa tecnológica y financiarizada	70

CAPÍTULO III. Procesos, relaciones y condiciones de trabajo de los conductores de Uber en México: una propuesta de investigación cualitativa	74
3.1 El panorama laboral en México: revisión estadística	74
3.2 Características y condicionantes de la conducción en Uber: trabajo precario, flexible y controlado	78
3.2.1 La sujeción de los términos y condiciones	79
3.3 Propuesta de investigación cualitativa: entrevista semiestructurada a conductores de Uber	83
3.3.1 Planteamiento y operatividad	83
3.3.2 Inmersión inicial: experiencias y resultados	86
3.4 Reflexiones del capítulo: flexibilización y precarización laboral	89
CAPÍTULO IV. Conclusiones generales.....	93
ANEXOS	102
Anexo 1. Guion de entrevista a conductores de Uber en México	102
BIBLIOGRAFÍA	104

PRESENTACIÓN

Mi inquietud por el *trabajo* surgió desde que inicié mis estudios en la Facultad de Economía. Enseguida me sentí atravesada por esta categoría debido a que, paradójicamente, para poder cursar la licenciatura en Ciudad Universitaria – donde me visualicé durante varios años – debía trabajar para sostener los gastos que implicaba vivir en el Estado de México y estudiar en el sur de la Ciudad (más tarde también tendría que mudarme).

A la par de mi experiencia universitaria, trabajé en restaurantes, decoración de eventos sociales, venta autogestiva de alimentos, coordinando una clínica dental, pidiendo donativos para *salvar* al planeta y en un centro de copiado. En este último empleo que menciono – mientras cursaba el quinto semestre – atendí a muchos conductores de Uber, ya que las oficinas de la empresa se encontraban justo frente al negocio de copias, impresiones y servicio de internet. Por la naturaleza de los servicios, los conductores acudían al lugar donde yo laboraba para sacar copias, crear correos electrónicos, consultar su Clave Única de Registro de Población (CURP) y hasta para realizar los exámenes de ingreso a la plataforma.

Al principio, los aspirantes parecían emocionados por esta nueva modalidad de trabajo sin muchos requisitos y con muchas promesas de libertad, flexibilidad y la posibilidad de mayores ingresos. Conforme pasaban los meses, también podía observar las dificultades a las que se iban enfrentando: estaban los conductores quienes nunca habían tenido contacto con un *smartphone* y manejar la aplicación les resultaba complicado; aquellos que habían sido bloqueados sin explicación alguna y acudían a las oficinas para poder ingresar nuevamente; también había quienes se endeudaban ante la euforia de un crédito para adquirir un automóvil de modelo reciente y “meterlo de Uber”.

Comencé a caer en cuenta de que este modelo de trabajo era prácticamente la única opción para muchos de los conductores que, antes de su registro en la plataforma, estaban desempleados. Observé que, incluso en mi experiencia, aspirar a un trabajo “para toda la vida” – con prestaciones, sindicato y jubilación – resultaba cada vez más una imposibilidad. Tuve la percepción de que la promesa de estudiar para obtener un empleo estable y bien

remunerado se diluía, las condiciones para acceder a alguno se transformaban y, de hecho, los trabajos disponibles ya no eran los mismos que los que me habían contado.

Cuando tuve la oportunidad de pensar en un tema para mi tesis, lo único que me entusiasmaba investigar era algo relacionado con el trabajo y la transformación que estaba percibiendo. Monika me sugirió atender el tema desde un estudio de caso de la empresa de Uber, lo cual me pareció una excelente idea porque ahí se combinaban los cambios en el mundo del trabajo, la novedad de una empresa tecnológica altamente vinculada a los circuitos financieros y mi experiencia previa con los conductores. Por tanto, esta investigación es un intento por explicar cómo la predominancia financiera en el actual patrón de acumulación de capital ha impulsado estas transformaciones y de describir lo que implican para los trabajadores.

Así, después de tres años de estar adentrada en el tema, considero que atender a los cambios que las plataformas digitales están imponiendo en el mundo del trabajo son más relevantes que nunca. El advenimiento de la pandemia mundial por Covid-19 en el año 2020 se ha traducido en un aumento del desempleo, del trabajo informal e intermitente – donde las plataformas han funcionado como una válvula de escape ante la presión en el mercado laboral –, así como una enorme aceleración de la digitalización del trabajo. Sin embargo, bajo estos esquemas, los trabajadores se encuentran cada vez más expuestos a condiciones de flexibilidad, informalidad y explotación.

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA), ya que, a través de los proyectos PAPIIT “Crédito, dinámica bancaria y mercados financieros emergentes: financiarización y desarrollo en el siglo XXI” (IA201018) y “Finanzas transfiguradas e implicaciones para el desarrollo: metamorfosis de los actores financieros en economías emergentes” (IN302020), ambos coordinados por la Dra. Monika Meireles, recibí una beca que me permitió concluir mis estudios, así como el presente trabajo.

A Monika Meireles, por ser una profesora tan alentadora, involucrada y compartida. Sin tu perspectiva, trabajo y apoyo no hubiera encontrado ningún sentido ni gusto por la economía. Gracias por confiar en mí.

A mis sinodales, Antonio Mendoza Hernández, Patricia Pozos Rivera, Patricia Rodríguez López y Seyka Verónica Sandoval Cabrera, por aceptar leerme, por su tiempo y sus comentarios.

Este trabajo no hubiera sido posible sin el apoyo de mis padres, Leticia C. y Manuel B. Gracias por el amor infinito que me comparten y por no soltarme nunca. Por brindarme opciones, confiar en mis decisiones y desearme ser feliz. A mi hermana, Mariana (y) Aleida, por tanta vida y complicidad compartidas. Por conocerme tan claro, por estar presente y ser cambiante, por tus consejos, apapachos y por las grandes emociones. Les amo muchísimo.

A Mivan, por ser un compañero tan amoroso, genuino y salvaje de corazón. Gracias por estar conmigo en cada paso y cada pausa. Tu presencia, palabras y cuidados resuenan alto en este trabajo concluido. Por más vida juntxs.

Gracias a mis hermosas amigas. Vanessa y Fernanda, por contagiarme su determinación, generosidad y valentía; por las risas, los bailes y la magia. A Nuriam y Deana, por mantenerse cerca, por hacerme parte de su inmensidad y por alentarme siempre desde su amor. A Bren (Cactus) por volver más bellos los días que me compartes música, fotos, ropa, libros, experiencias, ideas y emociones, tu presencia siempre me causa alegría. Oriana, por crecer juntas, por compartir historias, anhelos y aprendizajes. Candy, por

confiar en mí, por escucharme y por las ganas compartidas. Maite, por enseñarme sobre la exploración corporal y vocal, la experiencia que transmites ha permeado muchos de mis planos.

A lxs amigxs con quienes me crucé en la Facultad – lxs que están lejos y cerca –, su presencia me ayudó a navegar en ese espacio donde muchas veces sentí que no pertenecía. A la Red de Economía, por ser las más fuertes, inteligentes y soñadoras.

También agradezco a Arturo Mejía y a Claudio Todd, compañeros becarios que me ayudaron con el trabajo con bases de datos, gráficas y el mapa. Muchas gracias por la disposición y el compañerismo.

INTRODUCCIÓN

El trabajo en el modo de producción capitalista sirve principalmente para la extracción de *plusvalor*; es decir, se asume al trabajo como mercancía que permite la reproducción del capital. La relación entre ambos (capital-trabajo) se encuentra estructurada tradicionalmente por elementos como el salario, la jornada laboral, entre otras convenciones, que abonan a la subordinación de las y los trabajadores al condicionar su propia reproducción. Dicha reproducción se encuentra sujeta a la posibilidad de cubrir las necesidades básicas de la mercancía *fuerza de trabajo*, como la alimentación, la vivienda, el acceso a servicios básicos, la vestimenta, entre otros para asegurar su reincorporación al trabajo cada jornada. Así, la mercancía fuerza de trabajo se sirve de otras mercancías que obtiene a través del pago en forma de salario, el cual es medido por el valor del *tiempo de trabajo socialmente necesario* que ha invertido; mientras que el trabajo excedente que contiene la jornada laboral permite que el trabajador genere plusvalor apropiado por el capitalista.

Durante el siglo XX, la mercancía fuerza de trabajo y la forma en que el trabajo se aplicaba a los procesos productivos respondía a las condiciones que brindaban los procesos tecnológicos y del modo de regulación en el que se asentaba el capitalismo. El modelo *fordista-taylorista* requería de la aplicación intensiva de mano de obra y del predominio de extracción de plusvalía extraordinaria. La forma en que el capital se relacionaba con el trabajo contenía elementos específicos en los que la figura del trabajador fabril era la que dominaba, su jornada laboral estaba delimitada en un espacio y tiempo específico, y donde lo que se buscaba era intensificar el trabajo y elevar la productividad para obtener plusvalor relativo. La figura del salario también resulta un elemento importante, ya que significa la remuneración del valor de la fuerza de trabajo y proporciona cierta estabilidad otorgada por un contrato laboral; además, dicho contrato permitía al trabajador acceder a prestaciones y servicios públicos que servían para asegurar la reproducción de la mercancía fuerza de trabajo.

La relación capital-trabajo antes descrita corresponde a lo que en esta investigación denominaremos una estructura *tradicional* del trabajo, la cual se ha transformado en las últimas décadas a través del desarrollo de elementos y procesos importantes como la

predominancia de las finanzas en la economía y la tecnología, ya que suponen un cambio en la forma en que se acumula capital y, por tanto, en la organización dentro de la empresa: las herramientas de las que disponen, en la manera en que se consuman las transacciones, los objetivos a corto y largo plazo, las fuentes de financiamiento de las empresas, la deslocalización de la producción, o bien, la lógica de maximización del valor de las acciones.

De la predominancia de las finanzas en la economía se desprende el proceso de financiarización. Este fenómeno impulsó a finales de la década de los noventa el llamado *boom* de las empresas punto-com por medio de grandes cantidades de capital de riesgo y cotización de acciones – es decir, promoviendo la especulación financiera –. La apuesta del capital financiero estaba dirigida a las posibilidades que el internet brindaba, por lo que se procuró sentar las bases de una infraestructura para la economía digital actual (Srnicek, 2018: 24). Desde principios de los años 2000, los circuitos financieros promovieron la creación de tecnologías emergentes como las *plataformas digitales*.

Así, el desarrollo y expansión de las plataformas en los últimos años ha influido y transformado la relación entre el capital y el trabajo al dominar, por una parte, los espacios en que el trabajo manual imperaba – propiciando el desplazamiento de muchos trabajadores por la automatización de procesos –. Por otro lado, con las tecnologías emergentes se abren nuevos espacios laborales difusos en los que los trabajadores se insertan ante la incertidumbre que el desempleo e informalidad – características presentes en el mercado laboral en México – significan.

El fenómeno de prestar servicios a través de plataformas digitales forma parte de lo que algunos llaman *economía colaborativa*.¹ Esta última recoge elementos que la tecnología digital y la financiarización le ofrecen, y propician cambios que transforman la estructura

¹ Existe un extenso debate respecto a la *economía colaborativa* dada la heterogeneidad de actividades que se engloban en esta categoría. Javier Gil (2018) retoma a Schor y Attwood-Charles (2017) para señalar que esta clase de economía aterrizada en las plataformas digitales tienen elementos en común: “i. el rol central de las tecnologías de la información para estructurar las transacciones vía una plataforma o aplicación; ii. dependen de las calificaciones generadas por los usuarios y de los sistemas de reputación digital para reducir los riesgos y ampliar la confianza; iii. deben tener una estructura P2P, de particular a particular (más que B2P, de empresa a particular); iv. además, en las plataformas con ánimo de lucro de proveedores de trabajo, es común que se considere a los proveedores como trabajadores independientes, y es su responsabilidad contar con las herramientas materiales para realizar el servicio.”

de trabajo tradicional cuando los trabajadores acceden a las plataformas para “autoemplearse” y obtener ingresos necesarios para la reproducción de su fuerza de trabajo. Estos cambios se traducen en la ausencia de contratos laborales, ningún salario establecido, una duración de la jornada laboral difusa, carencia de prestaciones, ninguna obligación por parte de las empresas al no asumirse como empleadoras, el control por medio de algoritmos,² no contar con los medios de producción que requieren los servicios que se transan en las plataformas, entre otros.

En esta investigación encontramos que el caso de los conductores de *Uber Technologies Inc.* es un ejemplo paradigmático al explorar los efectos que la economía colaborativa puede significar para los trabajadores. Consideramos que esta plataforma da cuenta de la tendencia que la relación capital-trabajo está siguiendo en la actualidad a través de nuevas formas de control, subordinación y precarización hacia los trabajadores, pero asumiendo a estos últimos como meros consumidores de la tecnología desarrollada.

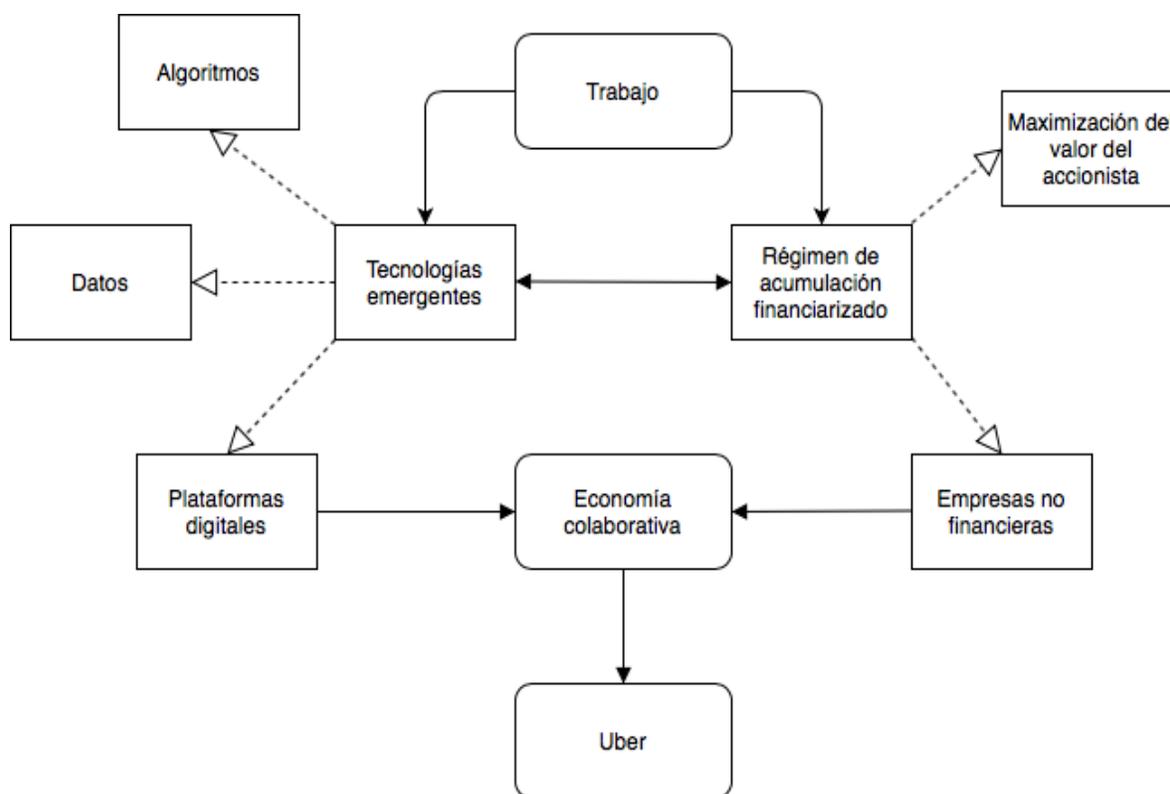
En México, el caso de Uber es particularmente interesante de revisar dado el contexto económico y social en el que está sumergido: un país periférico, subdesarrollado, caracterizado por bajos salarios, con altos índices de informalidad, que cuenta con una de las urbes más grandes del mundo. Estas características se traducen en un escenario particularmente favorable para la inserción de un modelo de negocios de esta empresa global, en el cual los conductores son “independientes”, donde el principal incentivo es la creación de redes masivas de usuarios para un mayor y más agresivo alcance, y que se conforma como empresa tecnológica y no como prestadora de servicios.

En suma, la empresa Uber se inserta en un contexto de auge de la (mal) llamada economía colaborativa y viene acompañada de profundas transformaciones en la manera que los trabajadores se insertan en ella y dificultan sobremanera las condiciones de reproducción de

² Terranova define a los algoritmos como una “descripción del método mediante el cual se lleva a cabo una tarea”, y abunda: “desde el punto de vista del capitalismo, los algoritmos son principalmente una forma de “capital fijo”, es decir, son simplemente medios de producción. Codifican una cierta cantidad de saber social (extraída de lo que elaboran matemáticos, programadores, y también las actividades de los usuarios), pero no son valiosos por sí mismos” (Terranova, 2017). Se trata de una herramienta fundamental para las plataformas, ya que estos median y dirigen la navegación de un usuario en redes sociales o en el comercio electrónico, se “alimentan” de la información generada por la actividad o patrones de navegación, y dicha información se procesa como datos.

su fuerza de trabajo. Una de las grandes transformaciones es que los trabajadores al servicio de las plataformas digitales son considerados “socios”, enmascarando la relación laboral que existe. Además, dichas transformaciones no podrían materializarse sin la conjunción entre el *régimen de acumulación financiarizado*, basado en una lógica de obtención de ganancias en función de la maximización del valor de las acciones y no de la expansión de la capacidad productiva, y la *innovación tecnológica*, con las plataformas digitales, los algoritmos y la producción masiva de datos. Así, en la presente investigación, discutimos esos dos elementos teóricos para hacer una lectura crítica de la forma de operar de Uber en México, destacando que, de la combinación de ellos, se puede vislumbrar cómo con la economía colaborativa se materializa una relación capital-trabajo perversa, en la cual el discurso dirigido a los “socios-conductores” es de estimular su capacidad “emprendedora”, cuando en realidad se asiste a prácticas de explotación y de creciente fragilidad de las condiciones laborales.

Diagrama 1. Relación entre la transformación del trabajo, las tecnologías emergentes y el régimen de acumulación financiarizado



Fuente: elaboración propia.

Para mostrar esquemáticamente las relaciones que se abordan en esta investigación, el **diagrama 1** resume la línea analítica que seguimos. La figura del trabajo sirvió como punto de partida y es caracterizada por un movimiento distinto al que se venía desempeñando en el modelo fordista-taylorista con una estructura tradicional – y que Antunes y Alves (2004) califican como “mutaciones” –.³ Encontramos que esta transformación es explicada por dos elementos teóricos: a) el régimen de acumulación financiarizado, donde las líneas punteadas indican las características clave que se analizan, tal como el comportamiento de las empresas no financieras y la noción de maximización del valor del accionista; y b) las tecnologías emergentes, concentrándonos en el conjunto de las plataformas digitales, los algoritmos y la extracción de datos (igualmente líneas punteadas).

Continuando con el **diagrama 1**, los dos elementos centrales están unidos por flechas que indican la correlación que se les atribuye en esta investigación, es decir, que las finanzas y la tecnología se retroalimentan. Por ejemplo, el *boom* tecnológico de finales del siglo XX fue propiciado por el sector financiero,⁴ al tiempo que la innovación tecnológica ha permitido a las finanzas la creación de instrumentos para una expansión sin precedentes. Así, la economía colaborativa tiene lugar gracias a la conjunción de estos elementos y sus características clave (plataformas digitales y el régimen de acumulación financiarizado). Uber sería, entonces, el caso de una de las empresas más emblemáticas de este “modelo

³ Estos autores identifican nueve tendencias (mutaciones) que caracterizan la conformación actual de la clase trabajadora: 1) reducción del proletariado industrial, fabril, tradicional, manual, estable y especializado a partir de la retracción del binomio taylorismo / fordismo; 2) aumento del nuevo proletariado fabril y de servicios, a escala mundial, presente en las diversas modalidades de trabajo precarizado, así como la ampliación del desempleo estructural; 3) aumento del trabajo femenino, principalmente trabajo a tiempo parcial, precarizado y desregulado; 4) significativa expansión de los asalariados en el “sector servicios”, acompañada de mutaciones organizacionales, tecnológicas y de gestión; 5) creciente exclusión de los jóvenes; 6) exclusión de los trabajadores considerados “ancianos” por el capital, e inclusión precoz y criminal de niños en el mercado de trabajo; 7) creciente expansión del trabajo en el “Tercer Sector” (ONG’s); 8) expansión del trabajo a domicilio, desconcentración del proceso productivo, expansión de pequeñas y medianas unidades productivas; 9) una configuración del mundo del trabajo cada vez más transnacional (Antunes y Alves, 2004: 336-342).

⁴ Para ahondar en este punto, Srnicek (2018: 24) apunta que “el boom [de las empresas punto-com] de los años 1990 [...] fue una época alentada por la especulación financiera, que estaba a su vez alimentada por grandes cantidades de capital de riesgo (CR) y se expresó en altos niveles de cotización de acciones”. En este último punto el autor deja entrever que la noción de la maximización del valor del accionista es central para entender la relación entre la innovación tecnológica y la financiarización de las empresas no financieras, tema en el que nos abocaremos más adelante.

colaborativo” al promover una falsa promesa de autonomía a los *conductores*, quienes, más bien, se enfrentan a las “mutaciones” actuales del trabajo.

Hipótesis

La relación laboral que se establece en plataformas digitales de la llamada economía colaborativa, como es el caso de Uber, contiene rasgos del *trabajo no clásico* que, lejos de un “fin del trabajo”, significa una profundización de la precarización, flexibilización y explotación del trabajo de los conductores basada en elementos de control ampliado que responden a las tecnologías emergentes y a las necesidades actuales de rentabilidad del capital en el régimen de acumulación financiarizado.

Objetivo general

El objetivo de esta investigación es ubicar la labor de los conductores de Uber en México como parte de las transformaciones que el trabajo ha experimentado en las últimas décadas a partir de la incorporación de tecnologías emergentes estrechamente vinculadas al régimen de acumulación financiarizado. Así, la presente investigación busca demostrar cómo la articulación de dichos elementos abona a la fragilidad de las condiciones de trabajo de los conductores de Uber en México.

Objetivos particulares

1. Realizar una revisión crítica de la literatura económica respecto al trabajo desde una perspectiva marxista; un abordaje conceptual de la financiarización en empresas no financieras; y explorar la dimensión tecnológica del capitalismo en las últimas décadas a través de la economía colaborativa. A partir de lo anterior, conformar un marco teórico heterogéneo que permita analizar los efectos de una plataforma digital como Uber en México.
2. Hacer una revisión de la estructura y funcionamiento de Uber en el contexto del régimen de acumulación financiarizado. Por un lado, a través de su modelo de

negocio, los segmentos en los que se divide y los efectos de red de la plataforma; y, por otro, una panorámica de la manera en que esta empresa se financia.

3. Hacer una propuesta de investigación cualitativa que explore los efectos que la labor en plataformas digitales implica para los trabajadores, aterrizando la propuesta a los procesos, relaciones y condiciones que viven los conductores de Uber en México.⁵

Encontramos que el tipo de trabajo que se desempeña a través de las plataformas digitales contiene rasgos del *trabajo no clásico* (De la Garza, 2017), tal como: subjetividad de los actores laborales; interacción entre tres (o más) actores; intercambios y negociación o imposición de significados; relaciones sociales de subordinación, cooperación, explotación o autonomía.

Estas características de los trabajos ofertados en las plataformas vienen aparejadas a una creciente fragilidad de las condiciones laborales, mismas que pueden ser explicadas, en gran medida, por la conjunción de dos elementos clave en el capitalismo actual: 1) régimen de acumulación financiarizado (Chesnais, 2003); y 2) tecnologías emergentes (Srnicsek, 2018).

Para explicar que la conjunción de estos dos elementos abona a la fragilidad laboral y que generan una profundización de la subsunción del trabajo basada en elementos de control ampliado en las plataformas digitales, examinamos la labor de los conductores (“proveedores independientes de servicios de transporte”, según la propia empresa) del segmento *Rides de Uber Technologies, Inc.* en México.

⁵ Este tercer objetivo de esta investigación fue planteado para la realización de entrevistas presenciales semiestructuradas. Sin embargo, no se pudo cumplir a cabalidad ya que solo se logró llevar a cabo una de las diez entrevistas planeadas debido al confinamiento producto la pandemia por covid-19 desde mediados de marzo de 2020.

CAPÍTULO I. Régimen de acumulación financiarizado, tecnologías emergentes y efectos sobre el trabajo: reflexiones teóricas

El *trabajo* es todo un campo de estudio. Es una relación social, una actividad económica, un proceso, entre muchas otras concepciones que están lejos de ser “naturales”. Es decir, el trabajo no es una actividad estática, funcional y dada, sino que es resultado del contexto económico, social y político en el que se inscriba. Su definición, concepción y función se transforman a través del tiempo. Se habla del derecho al trabajo, de la lucha de los trabajadores, de la necesidad de un trabajo digno, de garantías laborales, en fin, el trabajo mediando la vida y el tiempo. En el capitalismo – donde la sociedad se divide entre aquellos que poseen medios de producción y quienes su única pertenencia es su fuerza de trabajo – el proceso trabajo se enmarca en una lógica racional, mercantil e individual. Este proceso estará mediado por condiciones de explotación y alienación en el que el ser humano se subordina a la reproducción del capital. El trabajo así, tan presente y a la vez tan difuso en la cotidianidad, resulta ser el elemento eje de esta investigación.

Al observar cómo ha evolucionado la noción de trabajo a lo largo de la historia encontramos que durante los siglos XII al XVI, esta tenía una carga negativa al considerarse como un “tormento” – por decir lo menos –. A partir del siglo XVI, se propició un viraje en todo el conjunto del sistema social al revertir el valor del trabajo, se le otorgó una legitimación y se le asignó una carga religiosa (el trabajo al servicio de Dios) y moral (nuevo hombre voluntario y activo). Para inicios del modo de producción capitalista, en el siglo XVIII, la acepción del trabajo ya se erigía como un medio de existencia, de acceso a la propiedad y como algo “útil” que ocupa un lugar central en nuestra vida social (Jacob, 1995: 2).

Así, en el capitalismo, el sentido del trabajo tiene una “carga moral positiva, [se le considera] una práctica socialmente valorada y legitimada que configura la identidad personal” (Palermo, 2021: 1). Este sentido se consolidó durante el siglo XX mientras operaba una lógica económica en la que el Estado benefactor promovía un modelo de seguridad social que procuraba la creación de empleos estables – generalmente con el respaldo de sindicatos – que generaban antigüedad, y que brindaban la oportunidad de acceder a riquezas y ubicarse socialmente. Sin embargo, encontramos que, en la actualidad,

las condiciones de reproducción del capital se han transformado con la entrada en escena de la *financiarización* y la puesta en marcha de las *tecnologías emergentes*.⁶

La financiarización ha significado una profunda transformación de la estructura financiera y los modelos de negocios de empresas, al tiempo que dirige y financia procesos recientes de cambios en la producción y el avance de la innovación tecnológica. Es decir, el papel de la tecnología en este proceso no ha sido neutral en lo absoluto, sino que ha determinado y desmantelado estructuras productivas que, además de las industrias, trastocan las relaciones entre el capital y el trabajo. La irrupción de estos elementos ha transformado los procesos de organización laboral y ha dado pie a que las plataformas digitales jueguen un papel cada vez más decisivo en los procesos productivos.

El trabajo se ha resignificado a partir de los avances tecnológicos y del modelo actual de acumulación de capital financiarizado. Bajo esta premisa, este capítulo se divide en tres apartados, cada uno aborda los aspectos teóricos y conceptuales más relevantes de los siguientes elementos: a) el trabajo; b) el régimen de acumulación financiarizado; y c) las tecnologías emergentes. En el primer apartado se realiza un abordaje teórico del trabajo desde un enfoque marxista, ya que lo encontramos fundamental para explicar su papel en la reproducción del capital y su reconocimiento como creador de valor, al mismo tiempo que abre el debate sobre los tipos y formas que adquiere el trabajo. El siguiente apartado contiene el debate teórico que da forma al proceso de acumulación de capital financiarizado y explora los efectos y manifestaciones sobre las empresas no financieras; además, en la revisión de los impactos en la cotidianidad, abordamos la relación particular que se establece entre las finanzas y el trabajo. En el apartado tres se busca problematizar la forma en que el trabajo y su noción se transforman en la era del capitalismo de plataformas, donde las finanzas y la innovación tecnológica han trastocado el funcionamiento de las empresas – tecnológicas y no tecnológicas –, así como las relaciones entre el capital y el trabajo.

⁶ Siguiendo el estudio de Srnicek (2018: 9) sobre plataformas y capitalismo, las tecnologías emergentes comprenden: plataformas, *big data*, fabricación aditiva, robótica avanzada, aprendizaje automático, internet de las cosas.

1.1 Acepciones del trabajo desde una perspectiva marxista

Dado que uno de nuestros objetivos es observar las repercusiones que la financiarización y la innovación tecnológica tienen sobre la metamorfosis que el trabajo ha experimentado en el siglo XXI, es menester comenzar este primer apartado con una revisión teórica sobre el significado de esta categoría. El enfoque utilizado para esta revisión es el marxista, ya que este propone retomar la discusión del papel del trabajo para la creación de valor y sus diferentes formas, potencialidades y transformaciones. Por tanto, luego de una revisión de la definición de *trabajo* en Marx, abordamos el debate en torno al trabajo productivo e improductivo; en segundo lugar, examinamos cómo es que la categoría de trabajo inmaterial fue desarrollada en un contexto de reestructuración productiva a finales del siglo XX; por último, retomamos la propuesta de Enrique de la Garza (2017) acerca del *trabajo no clásico* para lograr acercarnos teóricamente a la figura que se desprende de lo que la empresa Uber llama “socios conductores” y no trabajadores.

Así, la definición esbozada por Marx (2011 [1867]: 215) propone que “el trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza”. Para Marx, el trabajo individual no es lo que determina el modo de producción capitalista, sino que “el conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad [...] posee el carácter de fuerza de trabajo social media, [por lo que] en la producción de una mercancía sólo utiliza el tiempo de trabajo promediamente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*”. A partir de esto, en una palabra, “el tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad del trabajo” (Marx, 2011 [1867]: 48).

Es decir, el trabajo implica una transformación que será guiada por una idea establecida previamente en el imaginario que ha de objetivarse con voluntad, atención y medios; esta intención se verá reflejada a lo largo de un *proceso [laboral]*, y será orientada a un fin para culminar con un *producto*, el cual “no solo [es] resultado, sino a la vez condición del proceso de trabajo” (Marx, 2011 [1867]: 219-220). Es desde el *proceso laboral simple*, enunciado antes, que se desprende el *trabajo* y el *consumo productivo* que practica el

trabajador al intercambiar su mercancía fuerza de trabajo con el capitalista, mercancía que, además, le pertenece al mismo capitalista cuando la compra a través del *salario*.⁷

En el sistema de producción capitalista, al recibir un salario, “el trabajador se convierte en una mercancía tanto más barata cuantas más mercancías produce. [...] El trabajo no solo produce mercancías; se produce también a sí mismo y al obrero como mercancía, y justamente en la proporción en que produce mercancías en general” (Marx, 1968 [1844]: 36). O sea, el producto del trabajo objetivado se vuelve extraño al trabajador en tanto que es una mercancía ajena, no le pertenece.⁸ Además de que el producto es ajeno al trabajador, este último agregará valor al mismo a través de una *jornada laboral* establecida, en la que gastará su fuerza de trabajo durante el tiempo de trabajo socialmente necesario y generará un *plusvalor*⁹ que será contenido en el producto final que, al intercambiarse, se transformará en mercancía – la cual no necesariamente se concretará en algo material –.

1.1.1 El debate en torno al trabajo productivo e improductivo

Una vez que descrito brevemente los elementos en torno al trabajo enmarcado en el capitalismo, se puede dilucidar la distinción que hace Marx entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Respecto al primero, enuncia que el “trabajo productivo, en el sentido de la producción capitalista, es el trabajo asalariado, que, al ser cambiado por la parte variable del capital (la parte del capital invertido en salarios) no sólo reproduce esta parte del capital (o el valor de su propia fuerza de trabajo), sino que produce, además, una plusvalía para el capitalista. [...] Solamente es productivo el trabajo asalariado que produce capital” (Marx, 1980 [1863]: 137).

⁷ Según una definición temprana de Marx, “el salario es la cantidad de dinero que el capitalista paga por un determinado tiempo de trabajo o por la ejecución de una tarea determinada” (Marx, 1977 [1849]: 15). De manera un poco más explícita, abunda: “el salario no es más que un nombre especial con que se designa el precio de la fuerza de trabajo, o lo que suele llamarse precio del trabajo, el nombre especial de esa peculiar mercancía que sólo toma cuerpo en la carne y la sangre del hombre” (Marx, 1977 [1849]: 16).

⁸ Es importante señalar desde ahora la escisión entre el producto del trabajo y el trabajador, para más adelante examinar la particularidad del producto objetivado durante el proceso de trabajo en el trabajo no clásico.

⁹ En palabras de Marx: “si el plusvalor surge es únicamente en virtud de un excedente *cuantitativo* de trabajo, en virtud de haberse prolongado la duración *del mismo proceso laboral*” (Marx, 2011 [1867]: 239).

Es decir, en el trabajo productivo interviene todo el proceso laboral que describimos anteriormente: un proceso de transformación en el que la mercancía fuerza de trabajo se intercambia por un salario equivalente al tiempo de trabajo socialmente necesario, además de que el trabajador realiza un gasto de trabajo excedente para generar plusvalor para el capitalista. Todo este proceso se ve reflejado igualmente en la consideración que Carcanholo hace respecto esta categoría, donde señala que este trabajo “no solo produce la cantidad necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo, sino también la plusvalía, el valor excedente del que se origina la ganancia de los deferentes capitales, los intereses, las rentas y los ingresos de todo tipo, además de los gastos improductivos” (Carcanholo, 2013: 9-10).

Por su parte, el trabajo improductivo va a estar determinado por la acción del capitalista, no del trabajador. O sea, cuando la retribución del trabajo sea parte del capital (*variable*,¹⁰ para este caso) se trata de un trabajo productivo; mientras que cuando esta retribución provenga de un ingreso que se consume, o bien, que suministra un valor de uso, significa que es un trabajo improductivo. Marx abunda en lo anterior: “Pero el trabajador productivo produce mercancías para el comprador de su fuerza de trabajo. El trabajador improductivo, en cambio, sólo produce para él valores de uso, y no mercancías, valores de uso reales o imaginarios” (Marx, 1980 [1863]: 144). Otra característica que se le atribuye al trabajo improductivo es que, pese a que no produce valor, sí distribuye la plusvalía que se ha generado en otras esferas, lo que se traduce en una disminución de costos y generación de ganancias para el capitalista que lo emplea.

Es necesario precisar que la naturaleza del trabajo o el sector en el que se desenvuelva no condiciona la productividad del trabajador, sino que será definida por la relación pactada con el capital, es decir, si producirá más valor que se convertirá en capital o si será consumido. Por tanto, es un error común afirmar que el trabajo improductivo es más recurrente en sectores como el de servicios por tratarse de actividades que no llegan a materializarse o se esfuman una vez que terminaron de prestarse. Para Carcanholo, lo que sí

¹⁰ Recordemos que el capital variable es “la parte del capital convertida en *fuerza de trabajo* [que] *cambia su valor* en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y un excedente por encima del mismo, el *plusvalor*, que a su vez puede variar, ser mayor o menor. Esta parte del capital se convierte continuamente de *magnitud constante* en *variable*” (Marx, 1980 [1863]: 252).

va a determinar la improductividad de un trabajo es la forma del capital (bancario, productivo y comercial) en el que se realice una actividad, donde el trabajo será productivo si se desempeña a través del capital productivo, mientras que el capital comercial y bancario conllevan trabajo improductivo al no producir valor ni plusvalía (Carcanholo, 2013: 15).

Pese a que la diferencia entre estas dos categorías marxistas parece clara, el debate se abre cuando se intentan clasificar las actividades laborales, o bien, cuando se habla de qué trabajos se consideran explotados o no. Para resolver tal conflicto, Cadena (1991: 181) propone apegarse a una definición del trabajo productivo en la que este es parte de una determinación del proceso de valorización del capital y no de la distribución del plusvalor entre los capitales, ni del tipo de consumo. Empero, apunta: “Si bien el TP [trabajo productivo] es el único capaz de producir valor y plusvalor, *no nada más los obreros productivos son explotados por el capital*. [...] Cuando la fuerza de trabajo es comprada por el capital (sea en su forma básica o derivada), el trabajador resulta invariablemente explotado” (Cadena, 1991: 187).

Carcanholo (2013) aporta a este debate cuando advierte que es menester ampliar dicha categoría, ya que esta se encuentra con un límite al suponer que el todo el trabajo que produce valor de uso va a estar subordinado al capital, poniendo como ejemplos trabajos que se relacionan con los cuidados (agricultores, artesanos, trabajo doméstico y servicios públicos como la educación y la salud). Además, pensando en el trabajo colectivo y no individual, señala que los servicios – que en la definición tradicional se clasifican como trabajo improductivo – que prestan los trabajadores asalariados son parte del trabajo productivo que realiza el trabajador colectivo (Carcanholo, 2013: 12) y, por tanto, podrían calificarse como productivos y explotados.

Esta última consideración de Carcanholo se trata de una propuesta interesante, pero pertenece a una de las definiciones “incorrectas”¹¹ que Sergio Cámara señala respecto a la

¹¹ En esta clasificación, la primera definición incorrecta es la “fiscalista”, en la cual se considera que es productivo aquel trabajo que produce objetos materiales o tangibles; la segunda es la “evaluativa”, donde el trabajo se evaluará en función de criterios de utilidad social; mientras que la tercera definición es la “reproductiva”, que enfatiza el uso de los productos de trabajo (Cámara, 2008: 158).

“superación del viejo debate [en torno al trabajo productivo]” (Cámara, 2008: 158). El autor señala que se trata de un enfoque reproductivo, en el que el análisis se centra en el valor de uso producido, cuando – según este autor – el acento debería ser el contenido social del trabajo. Si nos apegamos a la “ampliación” de la categoría que propone Carcanholo, la distinción sería innecesaria; en palabras de Laibman: “Si suponemos que todo el trabajo dentro de la relación de producción capitalista – industrial, comercial, financiera, supervisora – produce valor, entonces todos los dolores de cabeza de definición y asignación desaparecen” (Laibman, 1999: 70, traducción nuestra).

En suma, el trabajo productivo contiene elementos claves que pueden ser puntualizados como a continuación: i) está inscrito específicamente en el modo de producción capitalista, es decir, que existe una relación de producción entre el trabajo y el capital; ii) esta relación es mediada por un salario; iii) siempre que haya un salario, el trabajador es explotado; iv) el mercado es el escenario donde se desempeña; y v) los servicios intangibles sí pueden producir valor y considerarse productivos.

1.1.2 Reestructuración productiva y trabajo inmaterial

La categoría de *trabajo inmaterial* refleja la transformación que vino acompañada con la reestructuración productiva iniciada en la década de 1970. Esta transformación significó un parteaguas en el arreglo del capital con las instituciones, el cual se asentaba en el modelo fordista; por tanto, los autores que defienden esta categoría van a ubicarla históricamente en lo que denominan posfordismo¹² o sociedad productiva posindustrial.¹³ Esta categoría nos va a permitir describir una parte constitutiva del tipo de trabajo que realizan los trabajadores de las plataformas, en particular, conductores de Uber.

¹² El posfordismo se caracteriza – entre otros aspectos – por “la aparición de nuevos medios de trabajo, como la microelectrónica y la informática, que habría dado lugar a una nueva ola de innovaciones, en la denominada ‘era de la automatización’. [...] La línea de montaje, pasaría de constituir la “esencia” del fordismo a no ser ahora más que una primera etapa de la “automatización”, entendido como un proceso lineal e irreversible” (Míguez, 2007: 3).

¹³ Al caracterizar a esta época, el filósofo Byung-Bhul Han señala: “[...] el capitalismo industrial muta en neoliberalismo o capitalismo financiero con modos de producción posindustriales, inmateriales, en lugar de trocarse en comunismo” (Han, 2014: 9). Así, en esta reestructuración es que se inserta la predominancia de las finanzas a la que aludimos en esta investigación – y que más adelante explicaremos – cuya etapa también será conocida como *capitalismo de fondo de pensiones* (Toporowski, 2020), o *régimen de acumulación financiarizado* (Chesnais, 2003).

La propuesta analítica de esta categoría contiene elementos muy puntuales que Giordano y Montes (2012) clasifican en diez tesis: 1) el trabajo inmaterial como base fundamental de la producción capitalista; 2) del operario masa al operario social; 3) rol preponderante del trabajo intelectualizado dentro de la producción; 4) la fábrica difusa; 5) independencia de la actividad productiva frente a la organización capitalista de la producción; 6) la intelectualidad de masa; 7) ciclo de producción del trabajo inmaterial; 8) de la contradicción dialéctica a la contradicción alternativa; 9) potencialidad política del operario social; y 10) rol del intelectual. No es objetivo de esta investigación ni de este capítulo centrarnos en ahondar o discutir cada punto, sin embargo, intentaremos rescatar aquellos elementos que nos permitan explicar que lo que subyace en esta categoría es una “transformación radical del *sujeto* en la relación con la producción” (Lazzarato y Negri, 2006: 46).

El primer punto corresponde a la ubicación del concepto dentro de un contexto histórico, del que ya comentamos que se instala con el inicio de la reestructuración productiva y con el agotamiento del modelo fordista. Mientras que, para la tercera y quinta tesis, partimos de que el “trabajo inmaterial produce una ‘relación social’ (una relación de innovación, de producción, de consumo) y sólo si logra esta reproducción su actividad tiene un valor económico”, por lo que se afirma “que [este] trabajo no sólo produce mercancías, sino ante todo la relación de capital” (Lazzarato, 2006: 57). En este sentido, el trabajo individual y las decisiones que los trabajadores de plataforma toman durante el desempeño de sus labores no son respuesta de una “libre elección” o una apuesta al “emprendimiento”, sino que el trabajador “se somete a coacciones internas y a coerciones propias en forma de una coacción al rendimiento y la optimización” (Han, 2014: 7).¹⁴ Por lo anterior, no resulta sorprendente que, cuando el proceso de trabajo inmaterial se lleva a cabo, “la personalidad y la subjetividad del trabajador deben hacerse susceptibles de organización y mando” (Lazzarato, 1996: 78, traducción nuestra).

¹⁴ Esta coacción interna no va a significar que la explotación en el trabajo desaparece, es más, “el sujeto del rendimiento, que se pretende libre, es en realidad un esclavo. Es un esclavo absoluto, en la medida en que sin amo alguno se explota a sí mismo de forma voluntaria. No tiene frente a sí un amo que lo obligue a trabajar. El sujeto del rendimiento absolutiza la mera vida y trabaja. La mera vida y el trabajo son las caras de la misma moneda. [...] El neoliberalismo es un sistema muy eficiente, incluso inteligente, para explotar la libertad. Se explota todo aquello que pertenece a prácticas y formas de libertad, como la emoción, el juego y la comunicación” (Han, 2014: 7-8).

Para abordar la séptima tesis, el ciclo de producción del trabajo inmaterial, nos auxiliamos de la definición en la que Lazzarato apunta que este trabajo contiene dos formas de la mercancía: i) *informativa*, que se refiere a los cambios que tienen lugar en los procesos laborales de los trabajadores en las grandes empresas de los sectores industrial y terciario, donde las habilidades involucradas en el trabajo directo son cada vez más habilidades que involucran cibernética y control informático; y 2) *cultural*, es decir, actividades implicadas en la definición y fijación estándares culturales y artísticos, modas, gustos, normas de consumo y, más estratégicamente, opinión pública (Lazzarato, 1996: 77).

En esta noción, que el resultado del proceso de trabajo sea un producto tangible no es condición, sino que “la particularidad de la mercancía producida por el trabajo inmaterial (dado que su valor de uso consiste esencialmente en su contenido informativo y cultural) reside en el hecho de que no se destruye en el acto de consumo, sino que amplía, transforma, crea el medio ambiente ideológico y cultural del consumidor. No reproduce la capacidad física de la fuerza de trabajo, sino que transforma a su utilizador” (Lazzarato, 2006: 57). En este tipo de trabajo son particularmente notorias la precariedad, la hiperexplotación, la movilidad, la jerarquía y la noción de que el tiempo libre y el tiempo de trabajo se vuelven difusos.

En resumen, el trabajo inmaterial se lleva a cabo por una fuerza de trabajo que se forma, se organiza y se desempeña de manera independiente. Es decir, los trabajadores deben hacerse cargo desde costear todas las herramientas que su labor requiera, hasta gestionar los acuerdos que celebre con cualquier empleador y adaptarse a sus condiciones.¹⁵

1.1.3 De la producción inmaterial al trabajo no clásico

La categoría de *trabajo no clásico* es una propuesta teórica de Enrique de la Garza para caracterizar aquellas relaciones laborales que no se inscriben en la noción de *trabajo*

¹⁵ En palabras de Lazzarato, “el ciclo del trabajo inmaterial toma como punto de partida una fuerza de trabajo social que es independiente y capaz de organizar tanto su propio trabajo como sus relaciones con las entidades comerciales. La industria no forma ni crea esta nueva fuerza laboral, sino que simplemente la toma en cuenta y la adapta. El control de la industria sobre esta nueva fuerza laboral presupone la organización independiente y la ‘actividad empresarial libre’ de la fuerza laboral” (Lazzarato, 1996: 82, traducción nuestra).

clásico.¹⁶ Esta propuesta surge luego de una extensa revisión de las categorías usadas por los estudios laborales – por ejemplo, el trabajo informal, el no estructurado, el atípico, entre otros – para referirse al cambio en el mundo del trabajo que comenzaba a hacerse presente a finales del siglo XX.¹⁷ El autor encuentra que el alcance de estos conceptos es muy limitado ya que su análisis solo atiende al producto del trabajo, pero no se considera el contenido del trabajo, ni las relaciones sociales que se llevan a cabo durante el proceso laboral.

Un elemento fundamental para pensar el trabajo no clásico es que se encuentra muy arraigado al concepto de *producción inmaterial* propuesto por Marx. Su utilidad radica en que contempla que el proceso de producción, circulación y consumo del bien en cuestión puede estar contenido en un solo momento, además de que también pone acento en la subjetividad. De ahí que para el trabajo no clásico es fundamental entender cómo se generan los símbolos y cómo intervienen otros sujetos. En palabras de Enrique De la Garza:

“...la producción inmaterial – que puede implicar cogniciones, etc. – tiene un valor, empezando porque la producción de códigos de la subjetividad implica trabajos que los induce y acepta. Esta generación de códigos de la subjetividad (no solo cognitivos) es asumida por empresas capitalistas, que invierten en su generación, pagan fuerza de trabajo subjetiva, inducen a los consumidores y obtienen ganancias. Estas ganancias provienen de la venta de estos productos subjetivos, del diferencial entre las ventas y sus costos de producción, y sin pagar el trabajo de los consumidores. Es decir, hay explotación de los asalariados que participan en esta producción subjetiva.” (De la Garza, 2017: 35).

¹⁶ Según Enrique De la Garza, los trabajos clásicos serán “aquellos que fueron considerados en la teorización y la investigación empírica como la línea principal de evolución del trabajo – del maquinismo de la Revolución Industrial al taylorismo-fordismo, al trabajo automatizado o toyotista –, propios sobre todo de la gran empresa industrial, aunque extensibles también a sectores modernos de servicios o de agricultura. Los trabajos clásicos se caracterizan por relaciones laborales diádicas claras entre obreros y patrones y sin participación directa de otros actores en los procesos productivos” (De la Garza, 2011: 52). Mientras que las condiciones de esta clase de trabajo pueden resumirse en las siguientes: “productos físico materiales [...], la definición del tiempo (jornada de trabajo) y espacio (las paredes de la fábrica) en los cuales se producía, claramente diferenciados del tiempo y espacio de la reproducción de la fuerza de trabajo en la familia o el tiempo libre. Se trata eminentemente de trabajo maquinizado y asalariado al mando del capital (relación entre dos partes, capital y trabajo)” (De la Garza, 2017: 11-12).

¹⁷ Este cambio es descrito por el autor: “La Gran Crisis de los Setenta del siglo XX habría conducido a una profunda reestructuración de las grandes empresas, primero en el sentido del Toyotismo [...], junto con la introducción de la computación en el control del proceso productivo y de toda una planta o conjunto de plantas; primero en las tareas productivas, luego también en diseño, compras, ventas, contabilidad, finanzas (De la Garza, 2013: 316).

Avanzando en la definición, el trabajo no clásico propone un concepto ampliado, tanto en el nivel de la valorización como en nivel del proceso de trabajo (De la Garza, 2013), que coloca en el centro la subjetividad de los actores laborales y en el que la interacción se da entre tres (o más) actores – no solo entre dos, como en la versión *clásica* del trabajo –: empleado, empleador y consumidor (o cliente). En este sentido, el producto del trabajo estará en función de la interacción que se establece con el cliente, la cual será mediada por los intercambios y negociación o imposición de significados, y en donde pueden estar implicadas relaciones sociales de subordinación, cooperación, explotación o autonomía.

El control – en cuanto poder y dominación sobre el proceso de trabajo – es otro elemento de suma relevancia contenido en la concepción del trabajo no clásico. Este es ejercido, en primera instancia, por el cliente – quien, como antes mencionamos, forma parte del proceso de interacción y subjetivación de la mercancía – a través de presiones simbólicas que son generadas por las expectativas que tenga respecto a la realización, el espacio, el tiempo y la calidad del trabajo (De la Garza, 2009: 8-9). Es decir, la configuración del proceso de trabajo no clásico va a estar intervenido en gran medida por el cliente en dimensiones como la organización y gestión del proceso, las relaciones laborales, las culturas gerenciales y por el perfil socioeconómico y cultural del consumidor (De la Garza, 2009: 15). Este control también se encontrará enmarcado en las reglas sociales, de convivencia, o bien, legales; por lo que el espacio en el que se lleve a cabo la interacción con el cliente será clave para entender el tipo de sujeciones a las que el trabajador se debe adecuar.

Así, los trabajos no clásicos van alejarse de la imagen fabril, maquinista y segmentada que trae consigo la concepción del trabajo clásico. Estos trabajos serán más bien caracterizados por presentar disrupciones en la producción industrial, cuyas dimensiones incluyen desde la producción inmaterial – es decir, donde la mercancía final es subjetivada en el proceso de interacción y no necesariamente se convierte en un producto físico–; la interacción; la generación y transmisión de símbolos; hasta el tiempo y el espacio de trabajo que se mezcla con la vida del trabajador. Para aterrizar lo que sí va a conformar al trabajo no clásico, De la Garza (2017: 13) propone una clasificación muy general para estos tipos de trabajo: a) trabajo interactivo, cuando lo que se vende es la propia interacción; b) la producción de símbolos sin intervención del cliente, donde el autor pone como ejemplo el diseño de

software al ser un producto que se puede almacenar y vender; y c) los trabajos que requieren del trabajo del cliente para que este reciba el servicio.

En suma, el trabajo no clásico es una categoría que ya no se arraiga a la imagen industrializada del trabajador del siglo XX, y expresa disrupciones en la fuerza laboral que se traducen en nuevos arreglos en cuanto organización, gestión y relaciones laborales. En estos arreglos e interacciones será característica la participación de los clientes, por lo que la subjetividad de los actores y el control que se ejerza estarán muy presentes durante este proceso de trabajo.

1.2 El régimen de acumulación financiarizado

Explicar el modelo de acumulación de capital es fundamental para entender las dinámicas en las que se inserta nuestro objeto de estudio. Por lo anterior, este apartado se divide en tres subapartados que contienen el debate teórico que da forma al proceso de acumulación de capital financiarizado y explora los efectos y manifestaciones sobre las empresas no financieras; además, en la revisión de los impactos en lo cotidiano, abordamos el tipo de relación que se establece con el trabajo.

1.2.1 Discusión teórica sobre financiarización

La *financiarización* comenzó a formar parte de los debates en la economía luego de la crisis del capitalismo en la década de los setenta, cuando comenzó a gestarse una reestructuración del proceso de acumulación de capital. Los elementos que caracterizan esta época parten del agotamiento de un patrón de producción fordista, de un estado de bienestar que entra en crisis, del aumento de la esfera financiera frente a la productiva, una intensa concentración de capitales, privatizaciones, desregulación y flexibilización de los mercados, así como la reducción de los salarios (Amaral y Evangelista, 2010: 126). Además de la financiarización, Epstein (2005: 3) encuentra que esta época también marcó el auge del neoliberalismo y la globalización.

Es decir, ubicamos a la financiarización dentro de un proceso histórico que se ha desarrollado y tomado fuerza en las últimas décadas. El espectro analítico de esta teoría la ubica como una crítica a las finanzas (Ioannou y Wójcik, 2018), por lo que el debate sobre

la definición y abordaje se encuentra dentro de la economía heterodoxa, cuyas posturas oscilan entre el marxismo y el poskeynesianismo. Parte del debate tiene que ver precisamente con el tratamiento que cada autor otorgue a las finanzas en el orden micro y macroeconómico;¹⁸ sin embargo, el elemento que caracteriza a este concepto – y que todos parecen admitir – es la enorme relevancia que lo financiero cobra en la economía mundial.

Como un primer acercamiento de esta investigación hacia la financiarización, encontramos que Martín Abeles *et al.* (2018) compilan un libro editado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en donde se hace una reflexión sobre las consecuencias sociales, económicas e institucionales de la financiarización en América Latina. En la introducción de este libro los mismos autores rescatan cuatro elementos clave – a partir de Epstein (2015) y Krippner (2012) – para explicar las cuestiones fundamentales desde las que se puede abordar este fenómeno: i) gobernanza corporativa enfocada a la valorización de las acciones (cortoplacismo); ii) creciente poder político y económico de la clase rentista y del capital financiero; iii) lógica de valorización de capital a través de canales financieros; y iv) auge de la comercialización financiera. Por otro lado, Villavicencio y Meireles (2019) revisan las teorías de la financiarización a partir tres posturas, a saber, del marxismo, poskeynesianismo y en economías subdesarrolladas. En este texto, los autores señalan que el estudio de la financiarización desde la perspectiva heterodoxa incluye cambios en el modelo de negocio de los grandes bancos, un protagonismo creciente de los nuevos inversionistas institucionales en los mercados financieros, una nueva gestión de tesorería de las empresas no-financieras, la alteración en la disponibilidad de crédito para el financiamiento a la actividad productiva y los recursos para la especulación, y que los países emergentes ingresan a los circuitos financieros globales de forma subordinada (Villavicencio y Meireles, 2019: 63).

¹⁸ En el orden microeconómico encontramos enfoques en el papel de las empresas y la transformación de sus formas de financiamiento, el papel de los hogares y su participación en el crédito hipotecario o de consumo, el traslado de los fondos de jubilación hacia circuitos financieros internacionales. Mientras que el carácter macroeconómico de la financiarización se observa con la configuración entre sectores y su peso en el producto nacional, la política monetaria y la participación de la Banca Central, el papel de las instituciones nacionales e internacionales que abogan por la desregulación y liberalización financiera, el monto de la deuda pública y privada, la importancia que adquiere la acumulación de reservas (en dólares).

Haciendo eco a la discusión teórica que se ha propuesto antes, exploraremos algunas de las concepciones, enfoques y perspectivas que tienen algunos autores de inclinaciones teóricas heterodoxas. En primer lugar, podemos ubicar que la corriente marxista parte de la noción que Marx propone respecto al *capital que devenga interés*, así como de la concepción del *capital ficticio*. Los autores marxistas logran establecer vínculos analíticos al concebir a la financiarización como una etapa inscrita en el capitalismo, se trata de mirarla dentro de un proceso histórico y como fruto de transformaciones en el sector productivo e institucional, cuyas consecuencias pueden observarse en distintas vertientes. Al partir de la transformación productiva, la revolución tecnológica ha jugado un papel fundamental en la forma y organización de la producción, mientras que en las finanzas el cambio se ha reflejado en la creación, innovación y generalización en el uso de instrumentos financieros cada vez más complejos; en el terreno institucional, la ruptura con el patrón oro afianzó el sistema crediticio y la función una moneda mundial.

Como parte de la conceptualización de *capital ficticio* dentro de la tradición marxista, Carcanholo y Sabadini (2013) rescatan esta categoría para explicar el desenvolvimiento de la “nueva” etapa del capitalismo iniciada a finales de la década de los setenta, incluso proponen la existencia de *ganancias financieras*.¹⁹ En un inicio, se señala explícitamente que capital a interés y capital ficticio son formas distintas, en la que lo ficticio se desprende de la primera forma de capital (a interés) – donde este último se encarga de financiar la producción o circulación –; mientras que el capital ficticio toma forma cuando del capital a interés se crean títulos o respaldos. Los autores abonan al argumento encontrando que “detrás [del capital ficticio] no existe ninguna sustancia real y no contribuye en nada para la producción o la circulación de la riqueza”, y añaden que “el capital ficticio [...] consolida la imagen de un capital que se valoriza por sí mismo, particularmente en el mercado de compra y venta especulativa” (Carcanholo y Sabadini, 2013: 75-77).

Partiendo de la idea de que el capital ficticio es resultado del desenvolvimiento de otro capital, vale la pena enumerar los mecanismos mediante los cuales se desenvuelve: a) la

¹⁹ No es el objetivo de este apartado ahondar o discutir la viabilidad de una propuesta de esta naturaleza, sin embargo, consideramos necesario apuntar que estos autores entienden por *ganancia financiera* “la valorización especulativa de activos físicos [...] que no tienen nada de plusvalía, ni de valor-excedente mercantil” (Carcanholo y Sabadini, 2013: 83-91).

transformación de los títulos negociables del capital ilusorio; b) duplicación aparente del valor de capital a interés; y c) valorización especulativa de los diferentes activos (Carcanholo y Sabadini, 2013: 79).

Una vez resumida la concepción de Carcanholo y Sabadini respecto al capital ficticio, cabe destacar dos ideas que mencionan someramente, pero que embonan perfecto con la concepción que aquí tenemos respecto a la financiarización y su distinguido carácter especulativo, así como el acento que esta investigación busca darle a la función del trabajo para la acumulación de capital. La primera idea corresponde al hecho de que, en la etapa actual del capitalismo, esta forma de capital es predominante por sobre otras formas, teniendo como resultado una contradicción entre la apropiación y la producción del excedente-valor producido socialmente. A partir de esto último, la segunda idea importante es que los autores ponen énfasis en que este proceso no sería posible si no se hubiera producido un enorme incremento de la explotación de los trabajadores asalariados de todo el mundo y por la intensificación de las transferencias de valor de la periferia a los países centrales.

Continuando con los exponentes marxistas, Cédric Durand (2017) entra en esta corriente acerca de la financiarización ya que centra sus esfuerzos en la categoría marxiana de *capital ficticio*, y dedica todo su libro a la creación de la genealogía de esta, así como a la naturaleza de la acumulación de capital. En este libro expone que son tres las formas que contiene el capital ficticio: la primera es el dinero crediticio, la segunda son los bonos gubernamentales y la última forma son las acciones. En su argumento, este autor destaca que uno de los síntomas que demuestra que una economía se encuentra financiarizada es el hecho de que las empresas no financieras comienzan a tener grandes ingresos por vía de las finanzas.

Por otro lado, Jeff Powell busca abordar el carácter marxista que contiene el capitalismo financiarizado desde el materialismo histórico para ubicar a este fenómeno en un contexto temporal, espacial e institucional particular, así como las relaciones de producción generadas. Así, el autor entiende a la financiarización como “un aumento en el capital a interés y/o ficticio” (Powell, 2018: 13). Este abordaje va a estar dirigido por tres vertientes: i) el “ciclo largo” y las posiciones hegemónicas; ii) la tendencia al monopolio; y iii) la caída

de la tasa de ganancia y los procesos compensatorios. Además, señala la importancia de otorgar prioridad al análisis de la lucha de clases, los cambios en las fuerzas y las relaciones de producción, así como el trabajo como fuente de valor.

Coincidimos con este autor cuando menciona que “la financiarización se ha convertido en una lente a través de la cual se pueden ver transformaciones en una variedad de áreas de la vida cotidiana, con el hilo conductor de que la creciente penetración de las finanzas ha llevado a imperativos financieros que dominan las consideraciones del bien público” (Powell, 2018: 6, *traducción nuestra*). Por lo anterior, Powell rastrea las implicaciones de la financiarización en diversos sectores y actividades que, normalmente, no se relacionarían automáticamente con las finanzas; tal es el caso de las empresas y el comportamiento de su inversión, la gestión de la deuda pública, la urbanización del espacio, el embate que los productos básicos sufrieron al entrar en circuitos financieros, la conmensuración de los bienes comunes, el papel de los hogares respecto a su ingreso y deuda, el trabajo y las transferencias de plusvalía, las microfinanzas, la vivienda, la educación, las pensiones, entre otros.

En esta corriente también ubicamos a autores como Costas Lapavitsas, quien encuentra el acercamiento de la financiarización con la visión marxista al asociar a esta con una etapa por la que transita el capitalismo en la actualidad, una transformación sistémica de la economía y la sociedad, así como la aparente escisión entre las finanzas y el resto de la economía (Lapavitsas, 2016: 38). Este autor también relaciona el surgimiento de la financiarización con la revolución tecnológica y de los medios de comunicación, el ascenso de las empresas transnacionales y la función del dólar estadounidense como moneda de reserva internacional. Se destaca que las finanzas no deberían tratarse como una reminiscencia de la economía real, sino que merecen su propio acento en el estudio dado que el sistema financiero se compone por un conjunto de relaciones económicas ordenadas que sirven para la acumulación de capital. Encontramos, además, que las tendencias por las que la financiarización ha de transitar son: a) tendencia al monopolio; b) reestructuración de los bancos; y c) inmersión de los trabajadores y los hogares de cualquier clase social en los circuitos financieros (Lapavitsas, 2016: 63).

Al conferirle un carácter sistémico al fenómeno de la financiarización, cabe resaltar que esta no se va a replicar como una copia fiel en cada país o región del mundo. La manera en la que se va a manifestar depende mucho de la posición histórica y estructural que los países desempeñen, es decir, sean centrales o periféricos. Además, es el comportamiento de las empresas no financieras, los bancos, el Estado y los hogares lo que definirá los rasgos que adquiere la financiarización (Lapavitsas, 2016: 44).

Encontramos entonces que en la financiarización se combinan elementos muy puntuales que le caracterizan: a) como una etapa del capitalismo que comienza a gestarse en la década de los setenta; b) la importancia del sistema crediticio; c) la revolución tecnológica; d) el reordenamiento institucional; e) la desregulación de los mercados financieros; f) la búsqueda de ganancias por canales financieros de empresas no financieras; g) la inserción de trabajadores y hogares en los circuitos financieros.

Tomando en consideración los múltiples elementos y vertientes que se desprenden de esta teoría, vale la pena rescatar la distinción que hacen Ioannou y Wójcik (2018: 265) sobre tres aspectos generales que conforman la financiarización. El primer aspecto corresponde a los procesos estructurales y sus transformaciones – añaden como ejemplo la caída de la participación laboral en los ingresos, el desmantelamiento del estado de bienestar, el estancamiento de la demanda, la globalización del comercio y la inversión, y la orientación al valor del accionista –. El segundo tiene que ver con los cambios asociados con el mundo contemporáneo de las finanzas – es decir, la expansión del crédito, la banca sombra, la desregulación financiera, etcétera –. Mientras que el último aspecto engloba las implicaciones de los dos primeros – crecimiento de la deuda de los hogares, injerencia de los mercados financieros en la política fiscal, la participación de las empresas no financieras en mercados financieros, desequilibrios globales, entre otros.

Para ser un poco más precisos, en esta investigación hacemos uso de la categoría *régimen de acumulación financiarizado*. Se trata de una revisión de la acumulación de capital que nace de la escuela francesa de la *regulación*, al ser una teoría que estudia los procesos económicos desde una perspectiva histórica, y que reconoce las especificidades tecnológicas e institucionales de cada época. Para los regulacionistas, el capitalismo contiene distorsiones creadas por la misma dinámica de acumulación de capital; sin

embargo, de acuerdo al nivel tecnológico y al arreglo institucional, se articulará un conjunto de mediaciones que mantengan una suerte de cohesión social y asegure la reproducción y acumulación de capital. Por lo anterior, los modos de regulación que encuentre el capitalismo llegarán de manera inexorable al agotamiento y la sobrevivencia de este modo de producción dependerá de las nuevas mediaciones históricas, tecnológicas e institucionales que se generen.

Así, el regulacionismo francés afirma que, para la segunda mitad del siglo XX, el fordismo y el taylorismo contenían un conjunto de mediaciones para propiciar la acumulación de capital y la cohesión social. Estas mediaciones requerían una clase trabajadora con suficiente poder adquisitivo para asegurar que hubiese una demanda de bienes que se produjeron en masa y una seguridad social que asegurara la reproducción de su fuerza de trabajo y, por ende, del mismo capital. El salario mediaba una relación clave entre el trabajo y el capital, por lo que asegurar una *sociedad salarial*²⁰ se convirtió en un elemento clave para mantener la cohesión social.

Ahora bien, François Chesnais, de la misma escuela regulacionista francesa, argumenta que la financiarización ha adquirido el carácter de *régimen de acumulación* ya que el proceso de acumulación de capital contiene una carga histórica que es atravesada por tres mecanismos principales: a) incremento de los medios y capacidades de producción a través de la inversión y extensión de las relaciones de propiedad y de producción capitalistas; b) expropiación a los productores que aún mantienen una relación directa con los medios de producción, la integración a la esfera del mercado de algunos países y valorización capitalista de actividades ajenas al mercado; y c) apropiación, deducción y centralización de los centros de acumulación más fuertes de partes del valor y de la plusvalía generados en el marco de otras formas de organización (Chesnais, 2003: 43).

A partir de estos mecanismos, el autor justifica el uso de una categoría como *régimen*, la cual es resultado – en palabras del propio Chesnais – de una construcción social, es decir,

²⁰ La sociedad salarial es definida por Michel Aglietta como “una sociedad que desarrolla el impulso del capitalismo y en la que el trabajo asalariado – con diferencia predominante de empleo – es a su vez la capital fuerte de la demanda total. De donde se sigue que la compatibilidad entre costos e ingresos salariales ha de ser regulada mediante instituciones sociales” (Aglietta, 2001: 19).

de una adopción deliberada de determinadas políticas sostenidas en el afianzamiento de la liberalización, desregulación y privatización (Chesnais, 2003: 50). La implementación de estas políticas resulta crucial en muchos sentidos, ya que da cuenta de que se trata de la puesta en marcha de fuerzas políticas y sociales que abonan a la superación de las inminentes crisis del capitalismo, y que instauran sus propios mecanismos e instituciones para afianzar el proceso de acumulación.

Entendiendo entonces que el régimen de acumulación financiarizado cobra relevancia tal que se involucra incluso en esferas no financieras, que se instala en un momento determinante para el capitalismo – como la década de los ochenta – y que propicia la internacionalización del capital, Chesnais abona a su argumento afirmando que lo que caracteriza a este régimen es que se trata de una “configuración del capitalismo cuyo contenido económico y social concreto responde a la influencia, tanto en el orden económico como en el social, de una forma específica del capital, a la que Marx se refería como ‘capital que reporta interés’ o como ‘forma moderna de capital-dinero’” (Chesnais, 2003: 40).

Así, nuestro análisis también coincide con el abordaje marxista de la financiarización, ya que consideramos ineludible pensar cualquier fenómeno económico como un todo que responde a la lógica de acumulación de capital, y que, como tal, ha de estar sujeta a condiciones y tendencias mundiales, pero con contextos temporales y espaciales muy particulares. Por otro lado, utilizar el enfoque poskeynesiano también nos resulta importante dado que su estudio ofrece una mirada mucho más detallada respecto al funcionamiento y transformación de las finanzas, así como la manera en que se desenvuelven. Otra de las razones por las que el acento poskeynesiano en teoría de la financiarización resulta muy útil es porque ofrece una explicación al comportamiento de las empresas no financieras, ya que en esta investigación proponemos que la empresa que estudiamos responde a las características enunciadas.

Esta reflexión no está sobrada si buscamos rastrear las implicaciones que tienen las finanzas y su comportamiento para las personas que viven del trabajo. Por esta razón, consideramos relevante instalar el análisis de una empresa como Uber en este particular régimen de acumulación.

1.2.2 Empresas no financieras y su financiarización

Como se señala en la revisión anterior respecto a la financiarización, la búsqueda de ganancias por canales financieros constituye uno de los elementos claves que se identifican en esta teoría. Aquellas empresas cuyas actividades no son financieras, pero que sí están muy ligadas al sector como tenedoras de acciones, atienden a una *naturaleza doble* al producir valor mediante la concepción y producción de bienes – *capital productivo* –, y como una organización financiera – *capital dinero* – (Serfati, 2009: 116).

Serfati (2009), al reconocer que este proceso se encuentra inscrito en uno más amplio de financiarización, señala que las empresas lo asimilan a través de cambios en la gobernanza corporativa. El primero de estos cambios se generó a partir de alteración de la distribución de valor agregado, mostrando un ascenso en las ganancias al tiempo que los sueldos conformaban una menor proporción a través de métodos de contratación como el *outsourcing* y *offshoring*. Por el lado del crecimiento de las ganancias, se puede decir que los ingresos se han basado más en los derechos de propiedad y financieros que sobre el sector de su actividad principal (Serfati, 2009: 125).²¹

Así, las empresas no financieras que comienzan a absorber más ganancias bajo la lógica financiera – en vez de productiva – suelen atender a la noción de maximización del valor para el accionista (MVA)²² en pro de una búsqueda de beneficios financieros a corto plazo por encima de una visión de crecimiento de la empresa a largo plazo. Bajo este esquema, se responde a una suerte de “hegemonía del beneficio a corto plazo como objetivo básico de la gestión empresarial imperante” (Ruesga, 2012: 415).

También se puede identificar a los fondos de cobertura como actores financieros que, por medio de la adquisición mayoritaria de la propiedad de las empresas, buscan formar parte

²¹ Los derechos de propiedad también pueden nombrarse como “intelectuales” o “activos intangibles”. Sus características principales pueden enumerarse como a continuación: 1) fuente de futuras ganancias económicas; 2) carecen de sustancia física; 3) pueden ser retenidos e intercambiados entre firmas (Serfati, 2009: 127).

²² Según Lazonick (2017: 21-22, *traducción nuestra*), “el argumento central de la MVA es la suposición de que, de todos los participantes en la corporación empresarial, los accionistas son los únicos actores económicos que hacen contribuciones productivas sin un rendimiento garantizado”, por tanto, se les considera como los únicos que “asumen el riesgo de invertir en recursos productivos que pueden resultar en un desempeño económico superior, [...] garantizando que los recursos se asignen de manera eficiente”.

de las decisiones de gestión y organización de esta. Lo anterior con el objetivo de aumentar el valor de mercado y volver a vender con mayores ganancias. Esta tendencia se puede observar en el hecho de que los accionistas no suelen invertir en las capacidades de creación de valor de una empresa, y más bien se dedican a alimentar la recompra de acciones para aumentar el precio de estas (Lazonick, 2017: 23).²³

En resumen, la visión cortoplacista que han adoptado los nuevos actores financieros se contrapone con la gestión tradicional en la que las estrategias de acumulación e inversión eran a largo plazo y se apostaba por el incremento o mejora de la producción. Estas mismas estrategias están actuando en detrimento de la propia supervivencia a largo plazo de las empresas, además de los niveles de empleo y producción en el corto plazo (Ruesga, 2012).

1.2.3 El trabajo en tiempos de la financiarización: precarización y nuevas relaciones laborales

Como podemos observar, la financiarización es un fenómeno que explica los procesos de transformación que viven muchos sectores en el capitalismo actual a partir del entramado financiero. Entendemos, entonces, que la organización del trabajo también está respondiendo a estos cambios de la mano del surgimiento de tecnologías emergentes como las plataformas digitales. Salama (2005) precisa que las nuevas formas de dominación en el trabajo son producto de varias condicionantes de orden tecnológico, social y financiero.

Entre las condicionantes del sector financiero, encontramos las nuevas configuraciones en la relación accionista-gestor que explicamos en el apartado anterior. En esta nueva relación, los propietarios financieros emprenden políticas que impactan, en primera línea, a los trabajadores por la vía de fusiones y adquisiciones, al correr el riesgo de ser despedidos; tercerización de las actividades de la empresa, deshaciéndose de aquellas áreas poco productivas; deslocalización productiva; concentración de los segmentos más redituables de

²³ En el proceso de financiarización de estas empresas logra instalarse la lógica de “originar para distribuir”, en la que Meireles (2020: 194) describe que “la mayor parte de la ganancia obtenida en el proceso productivo es direccionada a incrementar la cotización de las acciones de la empresa, lo que maximiza el valor para el accionista y engorda los millonarios bonos obtenidos por los altos ejecutivos en detrimento de los propios proyectos de inversión de la misma empresa”.

la cadena productiva; despidos masivos; y el abandono de estrategias de diversificación productiva (Ruesga, 2012: 419).

Otra de las vías en las que la financiarización impacta en las condiciones laborales actuales, es a través del desmantelamiento de los sistemas de seguridad social por medio de las pensiones. En las últimas décadas, los sistemas de pensiones han pasado por una serie de reformas que lo han transformado de un sistema público, a uno de capitalización privada. En este nuevo esquema, denominado *financiarización de las pensiones*, es caracterizado por tres ejes principales: 1) la individualización de las contingencias; 2) la gestión financiera de los recursos; y 3) la sujeción del bienestar pensional al desempeño de los mercados financieros (Pardo y Pico, 2020: 208). Las consecuencias de esta “modernización” han sido el crecimiento de las desigualdades en las pensiones, la disminución de los montos acumulados y el aumento de la incertidumbre sobre el futuro del poder adquisitivo de los pensionados (Alanis y Meireles, 2021).

Parte de la ruptura que la lógica financiera impone sobre los trabajadores, es que se merma la capacidad de negociación de los trabajadores en temas como las condiciones salariales o laborales en una cultura empresarial donde el poder creciente del accionista subordina las condiciones de los trabajadores (Guevara, 2014). Si el imaginario de los nuevos trabajadores se asocia más al capital financiero y menos al salario, es más fácil promover un discurso de “trabajadores independientes”, en donde el ingreso estará en función de la explotación de su propio trabajo.²⁴ Como apunta Carcanholo (2013: 9-10): “La principal contradicción entre la producción y la apropiación de valor excedente (en particular de plusvalía), es que se encuentra presionada de manera exacerbada por el crecimiento desmedido del capital especulativo parasitario”.

²⁴ Al describir a la relación particular que se da actualmente entre el trabajo y el capital en empresas tecnológicas, Solares (2020) explica que “el nuevo sistema productivo, más que sustituir a la clase obrera por inversiones en capital ha intentado borrarlos del imaginario colectivo como fuerza estratégica”. Por su parte, Ekaitz Cancela (2019) encuentra que “las tecnologías digitales crean perfiles individuales sobre los usuarios a fin de financiarizar más el cuerpo social”.

1.3 Dimensión tecnológica del capitalismo en las últimas décadas

Continuando con el análisis de los elementos teóricos, toca abordar el protagonismo que las tecnologías emergentes han adquirido en el capitalismo contemporáneo. Estas tecnologías han irrumpido en los procesos productivos, organizativos y de acumulación del capital al ofrecer nuevos mercados y dinámicas de explotación, mientras siguen respondiendo a la máxima de la búsqueda de mayores ganancias.

Este ascenso del sector tecnológico tuvo lugar luego de que el sector industrial (y la economía en general) mostraran signos de desaceleración económica, inestabilidad política y falta de cohesión social en la década de los setenta. Dabat y Rivera describirán los cambios de esta época como “un fenómeno complejo en el que se conjuga una crisis muy profunda de organización social y el orden mundial del siglo XX, con un proceso abierto de reorganización y reordenamiento radical de las relaciones internacionales que puede dar lugar a diferentes salidas” (Dabat y Rivera, 1993: 124).

Ante esta época convulsa para el capitalismo, comenzaría a configurarse una fase que sería impulsada por un acelerado desarrollo de las fuerzas productivas, principalmente en el campo de la electroinformática,²⁵ ya que este abrió dos posibilidades: la apropiación del proceso de trabajo intelectual (computadora) y el desarrollo de máquinas herramientas apropiadoras del saber de la mano (robot) (Ceceña *et al.*, 1995: 54).²⁶ En adelante, las investigaciones y avances que surgieron de estos campos permitieron la desvalorización de los elementos del capital constante, la sustitución de la fuerza de trabajo y el abaratamiento de su saber mediante su expropiación objetiva, así como la reducción del tiempo de circulación del capital (Ceceña *et al.*, 1995: 66), y además vendrían acompañados de una reorganización socio-política, productiva y espacial.

²⁵ La electroinformática es a la unión de dos campos de conocimiento: la microelectrónica y la informática. El primero de estos se refiere a la tecnología electrónica centrada en los circuitos integrados. Por otro lado, la informática se ocupa del procesamiento objetivo de información y conocimientos (Ceceña *et al.*, 1995: 53).

²⁶ Además de la electroinformática, Dabat y Rivera añadirían los estudios del láser o la biogenética, además de tecnologías “blandas” de modificación de los procesos de trabajo y condiciones de organización (Dabat y Rivera, 1993: 136).

Considerando lo anterior, las últimas décadas del siglo XX significaron un punto de inflexión para el modo de producción imperante y delinearon el camino por el que avanzaría el capitalismo. Dada una notable ruptura con el modelo de producción anterior y el énfasis que adquirirían las tecnologías impulsadas por la electroinformática, algunos autores nombran a esta fase como capitalismo informático (Dabat, 2006), capitalismo digital (Álvarez, 2018-19) o capitalismo de plataformas (Srniczek, 2018). El despliegue de esta fase se ha caracterizado por transformaciones como el ascenso de nuevas ramas industriales dominantes, la revolución de las comunicaciones, aumento en la escala de la producción y la circulación, cambios en la estructura de consumo y la revolucionada organización de actividades sociales y culturales (Dabat y Rivera, 1993: 136).

Sin embargo, no sería hasta la década de los noventa que esta fase alcanzó su *boom*. La irrupción de la revolución informática en la producción, la tecnología digital y la generalización del uso de la computadora, permitieron que, a mediados de los noventa, el sector de las telecomunicaciones se colocara como el favorito del capital financiero, ya que, en su mayoría, las compañías del sector tecnológico que promueven estos desarrollos son corporaciones financiadas y sustentadas por esta forma de capital. Las acciones de las empresas vinculadas a *Internet*²⁷ obtuvieron altas cotizaciones y recibieron grandes cantidades provenientes de capital de riesgo que se materializaron en la instalación de kilómetros de fibra óptica y cables submarinos, avances en software y diseño de red, ampliación de la capacidad de los servidores y de las bases de datos (Srniczek, 2018: 24-26).²⁸ Los enormes niveles de inversión hacia este sector son testigos de que el capital financiero y la tecnología se alimentan mutuamente: el primero al permitir el desarrollo del

²⁷ Internet puede ser entendido como una tecnología que permite el desdoblamiento de un espacio público de interacción social. “Internet, a diferencia del espacio público tradicional, es un espacio construido de manera artificial mediante redes de computadoras, interfaces, protocolos, lenguaje, softwares, servidores y computadoras que forman un espacio público real, a cuyos territorios se llevan las mismas prácticas sociales, políticas, económicas, culturales, etc. Lo que significa que no por ser un espacio mediado por computadora, es un espacio irreal, ni imaginario” (Celorio, 2011: 44-45).

²⁸ Pese a que Internet es una tecnología que abre posibilidades de democratización, organización y movilización social (*tecnopolítica autodeterminante*), también es cierto que se trata de un espacio en el que se reproducen relaciones de poder, y prácticas de control y dominación social (*tecnopolítica determinante*) (Rovira, 2019; Celorio 2011). Esta última responde a una lógica de búsqueda de ganancias, así como al fomento a la propiedad y a lo individual, lo que lo vuelve un ambiente socio-técnico típicamente capitalista volcado hacia la acumulación de capital (Dantas, 2018).

segundo, mientras que la tecnología retribuye al capital financiero en forma de innovaciones y servicios financieros, o lo que se conoce como *fintech*.²⁹

Hasta este momento, nuestro análisis ha descrito el proceso de reestructuración productiva en términos generales y “globalizantes”. Sin embargo, vale la pena mencionar que la puesta en marcha de este proceso no ha sido de forma homogénea, sino que cada país ha desempeñado su papel de acuerdo al rol que le ha tocado desempeñar en la economía mundial, ya sea como país central, o como naciones periféricas con relaciones de dependencia al exterior. En una palabra, las posibilidades para diseñar, producir o acceder a estas innovaciones tecnológicas ha sido desigual entre países y regiones, y ha dado paso a “una nueva configuración del espacio económico mundial constituido en torno a redes de computadoras (internet), cadenas productivas globales y un nuevo tipo de competencia sistémica que combina la competencia de empresas con la competencia de naciones y bloques” (Dabat, 2006: 35).

1.3.1 Tecnologías emergentes: relaciones de datos y plataformas digitales

Una vez revisado el contexto en el que se enmarca el proceso de innovación tecnológica en las últimas décadas – con acento en las tecnologías emergentes –, continuaremos con una revisión más puntual de algunos elementos que están presentes en nuestro estudio de caso: Uber. Se trata de los datos (*big data*) y las plataformas digitales. La importancia de los primeros es que “son abstracciones de los procesos de la vida humana. Los datos no se extraen de nosotros automáticamente, sino a través de relaciones sociales a las que [...] se supone hemos dado consentimiento” (Mejías y Couldry, 2019: 89). La utilidad y potencial que los datos pueden representar para el capital son variadas, por ejemplo:

“educan y dan ventaja competitiva a los algoritmos; habilitan la coordinación y la deslocalización de los trabajadores; permiten la optimización y la flexibilidad de los

²⁹ De acuerdo con Buckley *et al.* (2016), “la tecnología financiera o *fintech*, se refiere al uso de tecnología para ofrecer soluciones financieras” (*traducción nuestra*). Estos autores realizan una periodización en la que presentan tres etapas, en la que la última de ellas data del 2008 y se caracteriza debido a que las empresas de tecnología se trasladaron al mundo financiero y las demandas políticas requerían de un sistema bancario diversificado.

procesos productivos; hacen posible la transformación de productos de bajo margen de servicios de alto margen; y el análisis de datos es en sí mismo generador de datos, en un círculo virtuoso” (Srnicek, 2018: 44).

Empero, todo el potencial que detentan los datos no podría ser realizado sin la generación, extracción y apropiación de estos. Por lo que es necesario dilucidar las *relaciones de datos*³⁰ que se generan entre los usuarios y los dueños de las plataformas que se apropian de los mismos. De esta reflexión surge la propuesta que Mejías y Couldry denominan *colonialismo de datos*:

“El colonialismo de datos combina las prácticas extractivas depredadoras del colonialismo histórico con los métodos abstractos de cuantificación provenientes de la computación. Comprender los datos masivos desde el Sur Global significa entender la actual dependencia del capitalismo en este nuevo tipo de apropiación que funciona en cada punto del espacio donde las personas o las cosas están vinculadas a las infraestructuras de conexión. [...] Podemos esperar que el colonialismo de datos proporcione las condiciones para una nueva etapa del capitalismo que aún no podemos imaginar, pero para la que la apropiación de la vida humana a través de los datos será fundamental” (Mejías y Couldry, 2019: 80).

Al realizar un paralelismo entre el *colonialismo histórico* y el colonialismo de datos, es que se encuentra que las prácticas de extracción responden a la misma lógica de racionalidades extractivas que elaboran el discurso que sentencia que “los recursos están ahí para que los tomemos”. Para trasladar este discurso al colonialismo de datos, se podría decir que “los datos están ahí para que los tomemos”, por lo que la acepción generalizada de los datos es que se trata de recursos, tal como las materias primas o como insumos. Sin embargo, para que los datos puedan estar *ahí*, debe producirse toda una redefinición en las relaciones sociales y el establecimiento de marcos legales y filosóficos que permitan que la extracción sea concebida como algo natural, normal y racional (Mejías y Couldry, 2019: 84).

Así, las plataformas digitales han sido el modelo por antonomasia de la recolección y extracción de datos en las últimas décadas, ya que son “medios tecnológicos que producen un nuevo tipo de vida ‘social’ para el capital”, es decir, abren la posibilidad de que la vida

³⁰ Este proceso se define como “nuevos tipos de relaciones humanas que permiten la extracción de datos para la mercantilización” (Mejías & Couldry, 2019: 80).

pueda “ser continuamente rastreada, capturada, clasificada y contabilizada como valor” (Mejías y Couldry, 2019: 86). Se trata de infraestructuras digitales que utilizan como modelo de negocios la interacción y el comercio entre dos o más grupos, posibilita un espacio idóneo para la extracción y análisis de datos, y funciona gracias a *efectos de red*³¹ en los que, mientras más usuarios se registren, mayor será el alcance y valorización de la plataforma en cuestión. Las características enunciadas permiten vislumbrar que la tendencia al monopolio es inherente a este modelo de negocios implementado por las plataformas (Srniczek, 2018: 47).

Dada la enorme relevancia de las plataformas en esta nueva fase del capitalismo y las múltiples formas que han adoptado, su estudio se vuelve cada vez más necesario, por lo que diversos autores han realizado diversos esfuerzos por analizar su funcionamiento, caracterizarlas y clasificarlas. Tal es el caso de Dantas (2018), quien identifica tres tipos de *plataformas socio-digitales* (PSD): i) las productoras de mercado; ii) las productoras de audiencia; y iii) las coordinadoras de demanda. Este autor distingue que, para cualquiera de las tres clasificaciones citadas, las PSD podrían ser transaccionales o no-transaccionales, es decir, lucrar (directamente) o no (indirectamente).³²

Por su parte, Srniczek (2018) realiza su propia revisión de las plataformas digitales y adopta una tipología que estará en función de la propiedad y el tipo de producto que resulte de las interacciones entre los usuarios: a) plataformas publicitarias, cuyo modelo de negocio está orientado a la publicidad y a la captación de usuarios; b) plataformas de la nube, que son propietarias del hardware y software de negocios cada vez más vinculados digitalmente; c) plataformas industriales, en donde todos los procesos de producción y logística van a estar anclados a internet; d) plataformas de productos, o las llamadas *on-demand*; y e) plataformas austeras, aquellas que no son propietarias de activos físicos, pero sí del

³¹ Los efectos de red implican que, mientras más numerosos sean los usuarios que hacen uso de una plataforma, más valiosa se vuelve la misma para los demás (Srniczek, 2018: 46).

³² Hacemos esta distinción ya que, como veremos más adelante, pese a que existan plataformas cuyo modelo implique solo la interacción e intercambios que no necesariamente serán monetizados, sí sirven para extraer datos que, al ser procesados y analizados, bien pueden ser mercantilizados. Según Reygadas (2018), este tipo de interacción respondería a los *falsos dones*.

software y el análisis de datos, además de que su operación se caracteriza por la hiperteciarización y subcontratación.

Luego de esta revisión, queda claro que trasladar nuestras actividades cotidianas y laborales a un ambiente digital, propicia que estas se conviertan en flujos de datos que serían extraídos y apropiados por el llamado *sector de cuantificación social* – el cual incluye fabricantes de hardware y software grandes y pequeños, desarrolladores de plataformas de redes sociales, y firmas dedicadas al análisis de datos o a su venta en forma agregada – (Mejías y Couldry, 2019: 85). En este sentido, Rovira (2019: 63) afirma: “La actual fase del capitalismo financiero depreda una nueva mercancía que no se agota en sí misma, que parecería inaprensible: los datos de la actividad y la sociabilidad humana”. Esto quiere decir que la vida misma estaría a merced de ser apropiada y sujeta a la dinámica de acumulación del capital, prácticas de vigilancia y nuevas formas de despojo.

1.3.2 De la *economía colaborativa* a la *economía bajo demanda*: efectos sobre el trabajo

El reciente surgimiento de la llamada *economía colaborativa* está asociado a la crisis financiera del 2008 y a las innovaciones tecnológicas y digitales en las últimas décadas.³³ Esta modalidad hace referencia a un espacio en el que se crean redes de colaboración digital a través de la convergencia entre usuarios en las que se intercambian bienes y servicios de consumo a través de un *software* específico que funciona mediante datos de reputación. Además, la realización de estos intercambios ha generado una tendencia en la que las relaciones laborales se están reestructurando.

La palabra “colaboración” contiene una noción de apoyo mutuo, en el que las partes implicadas han de retroalimentarse equitativamente. Por tanto, aterrizada en el terreno económico, la colaboración entraría como una alternativa a la lógica de mercado – en la impera la obtención de ganancias a partir de la mercantilización de bienes y servicios –. En esta categoría bien podría contemplarse una variedad de esfuerzos comunitarios sin fines de

³³ Entre los elementos acarreados por la crisis financiera de 2007-2008, pueden asociarse a las tasas de interés negativas, el fácil acceso al capital en los mercados globales, la entrada de los fondos de inversión en las compañías tecnológicas y las dinámicas del mercado de valores (Cancela, 2019).

lucro para promover el intercambio y los comportamientos económicos cooperativos (Schor y Attwood-Charles, 2017).

En teoría, el principio fundamental por el que se rigen las actividades en el marco de la economía colaborativa es que “el recurso que se utilice para ofrecer el servicio esté temporalmente en desuso” (Gil, 2018: 59), o sea, propone hacer uso de los recursos infrautilizados. Empero, en la práctica, la gran mayoría de las plataformas digitales que detentan la bandera de “colaboración” lo hacen más bien como un eufemismo, ya que se insertan en una lógica de mercado donde el servicio que se ofrece no se limita a bienes infrautilizados, sino a bienes cuyo único fin es la valorización. Así, frente a este argumento, Todolí (2017) señala la primera inconsistencia que le compete a la economía colaborativa: este principio no puede ser aplicado a la prestación de servicios, ya que el recurso infrautilizado es el tiempo libre de las personas que lo ofrecen a cambio de dinero y que esto lo convierte, más bien, en un trabajador.

Encontramos entonces que en la propuesta de la economía colaborativa se llevan a cabo procesos de intercambio que están involucrando a trabajadores y no solo a usuarios en igualdad de condiciones. Pese a que el uso del *software* en una plataforma de esta clase de economía aparece como “neutral” al no existir una clara figura de patrón,³⁴ durante los procesos de trabajo sí se generan prácticas de control a través de los algoritmos al propiciar la facilidad de rastreo, cronometraje, evaluación automática, porcentajes de aceptación e inducción de comportamientos (Reygadas, 2021a). Así, el control en la economía colaborativa alcanza, por lo menos, tres dimensiones: a) un sistema de calificación y reputación en el que se reproducen prejuicios y desigualdades a través de esquemas de metas, tics conductuales, y una gamificación³⁵ de las plataformas; b) relaciones

³⁴ Es necesario recordar que, para este tipo de casos – en los que “eres tu propio jefe” –, la categoría de trabajo no clásico señala que en esta clase de trabajo puede haber control por el cliente, por ciudadanos, por agentes de la autoridad estatal, por líderes gremiales, por la comunidad de trabajo, por partidos políticos (De la Garza, 2009: 77).

³⁵ La *gamificación* o *ludoficación* es una metodología en la que se busca abordar trabajos o actividades “serias” a través de dinámicas lúdicas. Puede definirse como “el proceso de pensamiento y mecánica de juego para involucrar a los usuarios y resolver problemas” (Zichermann y Cunningham, 2011, *traducción nuestra*), por lo que este método se ha implementado en el diseño de navegación de muchas plataformas digitales; es decir, también puede referirse “al proceso de introducir aspectos lúdicos similares al de un videojuego en fenómenos tradicionalmente más solemnes, como la educación formal” (Linne, 2020: 9).

extremadamente asimétricas entre los propietarios de las plataformas y los usuarios; y c) se maneja el supuesto de que los usuarios que prestan servicios son “socios” y no trabajadores.

Otro conflicto que se deriva de la noción de economía colaborativa es que pretende abarcar todas las actividades que se desenvuelven en el espacio digital, además de homogenizar las relaciones que se producen en el mismo. En realidad, las interacciones que se reproducen en el espacio digital son por mucho diversas, complejas y no se reducen a una configuración única y perenne. Por tanto, los procesos de interacción en las redes digitales no pueden ser relegados a una sola clasificación, aún más, algunos de ellos poco o nada tienen que ver con la colaboración. En este sentido, Reygadas apunta: “la economía virtual no es monolítica, [...] las redes sociales y económicas mediadas por nuevas tecnologías de la información no han creado un solo modelo económico, sino un universo complejo de configuraciones atravesadas por relaciones de poder y entrecruzadas por distintas lógicas, en el que intervienen actores muy dispares” (Reygadas, 2018: 72).

Para dar cuenta de algunos de los tipos de interacciones que se pueden producir en las plataformas digitales, Reygadas propone una clasificación que, advierte, no es exhaustiva, pero sí permite identificar las relaciones de producción, intercambio, distribución y consumo que se generan mediante el uso de las redes digitales, a saber: 1) dones, que se refiere a los intercambios recíprocos sin fines de lucro; 2) creación de bienes comunes del conocimiento, donde la construcción de recursos informativos e informáticos son gratuitos y están disponibles para el público en general; 3) contiendas por prestigio, cuya lógica de compartir información y otros recursos es para conseguir prestigio, reconocimiento o popularidad; 4) comercio electrónico, o sea, compra-venta de bienes y servicios en internet; 5) falsos dones, cuando se otorga un aparente regalo al usuario para obtener información y otros datos mercantilizables; 6) explotación del trabajo cognitivo, obtención de plusvalía derivada del trabajo asalariado de personas que laboran conectadas a redes digitales; 7) rentismo, que es la obtención de rentas y comisiones por el uso de plataformas digitales; 8) expropiaciones para compartir, es decir, la apropiación no autorizada de recursos y materiales acaparados por grandes corporaciones para facilitar el acceso libre y gratuito; 9) expropiación para comerciar, cuando la apropiación ilegal de material ajeno tiene como fin

de explotarlo comercialmente; y 10) expropiación para despojar, como la apropiación de información ajena para realizar fraudes y robos (Reygadas, 2018: 73-75).

Ante este conflicto respecto a la definición más acertada de las relaciones observadas en las plataformas digitales, en el que se agrega la multiplicidad y heterogeneidad de bienes y servicios que se pueden intercambiar en dichos espacios, los términos para nombrar a este sector también se han multiplicado. Todolí (2017), por ejemplo, señala que resulta más preciso nombrar a las plataformas que ofrecen servicios (como en el caso de Uber) como economía “bajo demanda” o *gig economy*. Por su parte, Schor y Attwood-Charles (2017) distinguen que la introducción de las plataformas digitales con fines de lucro que adoptan este discurso y argumentan “acercar” a los productores y consumidores a través del sofisticado *software* del que disponen, transformando así la esencia de la colaboración, e incluso permitiendo la inserción de empresas a incursionar de forma distinta a otros mercados.

En suma, el discurso que se elabora alrededor de la economía en plataformas contiene dos grandes narrativas. Por un lado, se presenta como una economía innovadora y colaborativa, que propicia una empleabilidad más flexible, que tiene bajos costos para entrar al mercado, que promueven el crecimiento económico y que proporcionan servicios de buena calidad. Como contranarrativa, encontramos que se trata de empresas que gozan de condiciones oligopólicas ante su facilidad de expansión; la “empleabilidad” que ofrecen se acerca más a un trabajo precario, con baja remuneración y a destajo; y donde los mecanismos de castigo, control y supervisión limitan la propia libertad del trabajador.

Por tanto, las personas que ponen en venta su fuerza de trabajo cotidiana por medio de las plataformas digitales constituyen un sujeto laboral emergente y diverso que lleva a cabo tareas de baja calificación que no pueden realizarse mediante la inteligencia artificial. Estas actividades también se pueden dividir entre aquellas que pueden realizarse en línea (*cloud work*) a través de tareas pequeñas, precisas y repetitivas, con una mano de obra generalmente dispersa, joven y calificada; o bien, se encuentran los trabajos fuera de línea (*location based work*) como el transporte de pasajeros y alimentos, trabajo doméstico y de mantenimiento (Reygadas, 2020: 1949-1950).

Al tratarse de actividades por tarea, que se pagan a destajo y cuya relación es mediada por las plataformas, el discurso apunta hacia un “trabajo independiente” donde el trabajador se observa como emprendedor de sí mismo. Si a esto se suma el contexto en el que la financiarización fomenta la vulnerabilidad de los trabajadores al eximirlos de la seguridad social y una futura jubilación, además de una escasez de trabajo formal, el resultado es que los trabajadores se vuelven los únicos responsables de las decisiones y libertades que ellos gestionen en torno a su trabajo.

1.4 Reflexiones del capítulo: un atisbo al trabajo de plataformas

A lo largo de este capítulo, hemos abordado cómo la noción del *trabajo* es resultado del contexto económico, social y político en el que se inscriba. En la actualidad, este contexto está presenciando profundas transformaciones que impactan directamente sobre las relaciones y organización laboral, así como en la carga moral que se le otorga al mismo trabajo.

Encontramos que la imagen del trabajo que se consolidó durante el siglo XX venía acompañada de seguridad social, acceso a la propiedad y capacidad de consumo, al tiempo que, al alcanzar estos cometidos, el trabajador adquiriría virtud, sentido común y capacidad para ser proveedor. El proceso de acumulación de capital financiarizado que comenzó a tomar forma para finales de ese siglo, vendría a significar un punto de inflexión para las garantías y deberes del trabajador. Desde entonces, la reproducción del capital comenzó a depender cada vez más de los canales financieros, los procesos de internacionalización y deslocalización de la producción se profundizaron, comenzó a promoverse la desregulación financiera, emergieron nuevos actores y sectores en la economía, y se impulsaron las condiciones materiales para la generalización del uso de internet y de plataformas digitales.

Desde luego, la organización, resistencia y cotidianidad laboral respondieron a estos cambios transformando el discurso del trabajo “para toda la vida”, hacia uno que asiste al emprendedurismo, al trabajo independiente y a la meritocracia para sostenerse.³⁶ Este proceso de flexibilización laboral se ha traducido en una reorganización del trabajo que ha

³⁶ De hecho, estos discursos atienden a paradigmas propios de la escuela neoclásica como el instrumentalismo, el individualismo metodológico, la hiperracionalidad, la escasez y el libre mercado (Lavoie, 2006: 17).

transitado por tres momentos: el primero inició con la restricción de derechos manteniendo una relación laboral; en el segundo se comenzó a promover la subcontratación de la fuerza de trabajo; y, en el tercero, surgió una reclasificación de los trabajadores “expulsándolos” del vínculo laboral asalariado (Morales, 2020: 23).

El auge de las plataformas digitales está enmarcado en este último momento, propiciando que, en este sector, el trabajo se resignifique a partir de los avances tecnológicos y del modelo actual de acumulación de capital financierizado, trastocando las relaciones entre el capital y el trabajo. El modelo de negocio de las plataformas les permite ser intermediarias entre el cliente, las empresas y el trabajador al utilizar la gestión algorítmica y la conexión que generan los efectos de red para organizar la producción y distribución de bienes y servicios.

El trabajo por medio de plataformas digitales abarca una gran variedad de ramas que pueden dividirse entre actividades que se realizan “en línea” y “fuera de línea”, o bien, entre tareas de poca calificación o muy calificadas con ingresos muy variables. Lo que sí comparten es que, casi siempre, generan condiciones desfavorables en donde no se reconoce la figura de los trabajadores, las formas de remuneración son a destajo y sus actividades se encuentran en zonas grises de las regulaciones locales en donde tienen presencia, o sea, son informales. La tendencia del trabajo que se genera a partir de esta forma de organización apunta hacia la eventualidad, la precariedad y hacia procesos de contratación y gestión más automatizados (Berg *et al.*, 2018: 7).

Así, quienes laboran en este modelo, constituyen un sujeto laboral emergente y diverso que lleva a cabo tareas de baja calificación que, todavía, no pueden realizarse mediante la inteligencia artificial. No se les denomina trabajadores, sino que se les expulsa de esta categoría para simplemente ser considerados “usuarios” y “emprendedores de sí mismos”. El resultado es que los trabajadores se vuelven los únicos responsables de las decisiones y libertades que ellos gestionen en torno a su trabajo.

Sin embargo, esta libertad está condicionada por una gestión algorítmica que, mediante “un conjunto diverso de herramientas y técnicas tecnológicas, [...] estructuran las condiciones de trabajo y administran de manera remota las fuerzas de trabajo” (Mateescu y Nguyen,

2019). En general, las herramientas que prometen la flexibilidad de horarios, independencia laboral y “ser tu propio jefe”, son las mismas que socavan las condiciones para que los conductores puedan desempeñar su labor por medio de una recurrente vigilancia, un sistema de evaluación continua y presiones para cubrir jornadas por medio de recompensas y sanciones. Por otro lado, son las plataformas quienes fijan el costo por los servicios que se ofertan y no los trabajadores que realizan el servicio, además de cobrar comisiones.

Finalmente, en este tipo de control intervienen actores no humanos, por lo que cualquier asunto a tratar debe hacerse a través de un sistema que previamente ha recopilado información sobre su conducta, generando una gran asimetría de información que deja en desventaja a los trabajadores. Esta poca transparencia por parte de las plataformas y los términos aceptados por los trabajadores, deja abierta la posibilidad de que estos últimos, a discreción de los algoritmos, puedan ser sancionados con restricciones a la demanda, o incluso suspendiendo o cancelando su acceso a la plataforma.

CAPÍTULO II. Estructura y funcionamiento de Uber en el contexto del régimen de acumulación financiarizado

En esta investigación se busca encontrar cómo los lazos entre la transformación del régimen de acumulación de capital en el siglo XXI y las tecnologías emergentes impactan en la configuración de las prácticas laborales a las que actualmente se está asistiendo. Para lo anterior, atendemos al caso de la empresa *Uber Technologies Inc.* en México, ya que consideramos que la creación de esta en 2009 ha significado un parteaguas no solo en los servicios de transportes, también en cuanto a la innovación tecnológica, sus fuentes de financiamiento, los actores implicados, así como el tipo de relaciones laborales cada vez más difusas, flexibles y de control ampliado que propician.

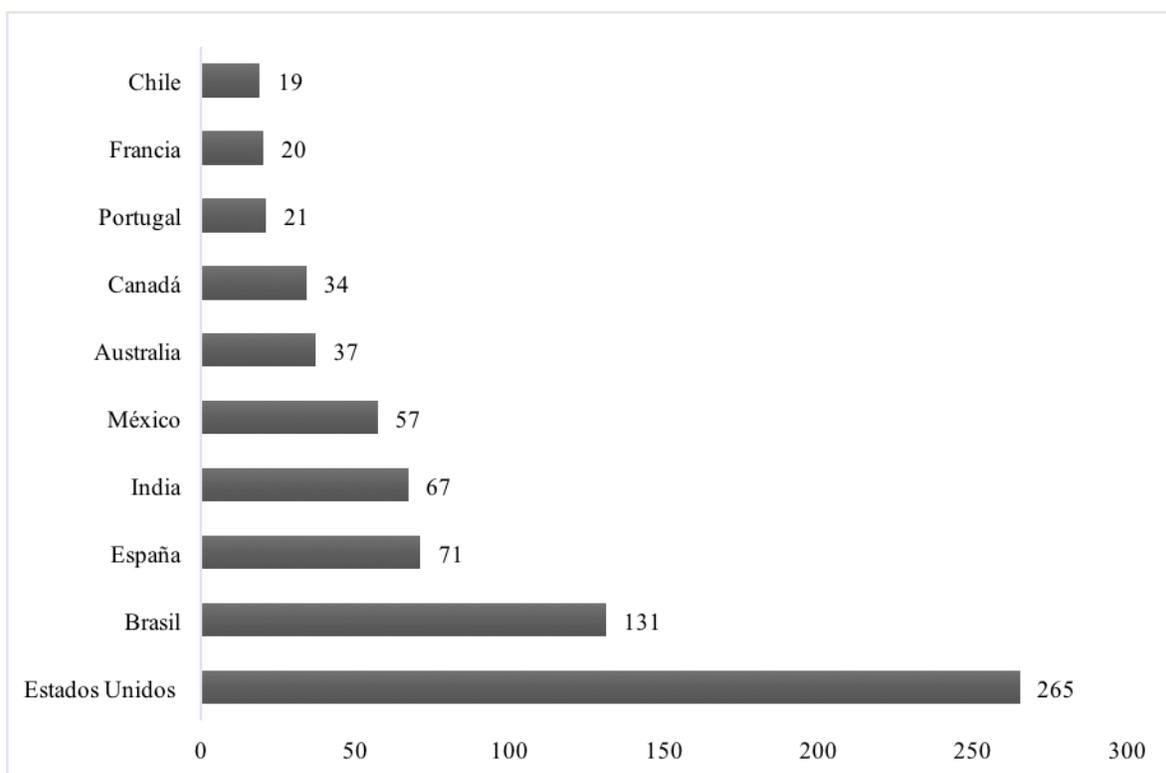
A partir de lo anterior, este capítulo se ubica en el contexto de una acumulación de capital liderada por las finanzas y, desde ahí, se busca dar cuenta de la manera en que Uber opera su modelo de negocio, explicado su modelo de negocios basado en segmentos, hasta el funcionamiento de la plataforma dirigido por algoritmos que propicia un esquema de trabajo flexible y precarizado. Por otro lado, se indaga sobre las fuentes de financiamiento de la empresa y su estructura accionaria a partir de la salida a la bolsa en 2019. Por último, observamos lo que las características de mercado mexicano le ofrecen a una empresa como Uber y presentamos algunas estadísticas.

2.1 Modelo de negocio de Uber

La empresa *Ubercab, Inc.* comienza a operar en San Francisco, California en el 2009 y en 2011 su figura cambió a *Uber Technologies Inc.* Según los fundadores, la idea de “pedir un viaje con solo tocar un botón” resultaría ser su principal motivación para la creación y expansión de esta empresa estadounidense que ofrece “una plataforma tecnológica que utiliza una red masiva, tecnología líder, excelencia operativa y experiencia en productos para impulsar el movimiento del punto A al punto B” (Uber, 2021a). La oferta y sectores del transporte que Uber abarca en todo el mundo es por demás amplia, tanto que, para finales de 2021, contaba ya con presencia en 72 países (Uber, 2021a).

Para lograr poner en perspectiva esta creación masiva de mercado, la **gráfica 1** contiene la información de los 10 países en donde Uber tiene mayor presencia, de acuerdo a la cantidad de ciudades en las que opera. Se puede observar que el país en el que más se ha extendido ha sido Estados Unidos con 265 ciudades en 2021, seguido de Brasil y España con 131 y 71 ciudades, respectivamente. Comparando los datos con el año anterior, se ha observado una expansión de Uber muy acelerada en países como España – que pasó de tener presencia en 10 ciudades en 2019 a 71 en 2021 – o India – que casi duplicó su expansión pasando de 35 a 67 ciudades en el mismo periodo –. Mientras que, para el caso mexicano, el país pasó de ocupar el tercer lugar con más ciudades en el mundo (2019) al quinto (2021), pese a que el número de estas ciudades aumentó de 50 a 57.

Gráfica 1. Uber: presencia de en el mundo (número de ciudades), 2021



Fuente: elaboración propia con datos de *Global Cities* (Uber, 2021d).

El modelo de negocio de Uber funciona como el de la mayoría de plataformas digitales: “cobrando una comisión a los clientes que publican tareas en las plataformas” (Berg *et al.*, 2018). Es decir, las plataformas intermedian la relación entre los trabajadores, las empresas

y los consumidores. En esta relación, aquellos que brindan un servicio no se les denomina trabajadores, sino que se les expulsa de esta categoría para simplemente ser considerados “usuarios”.

Este modelo les permite a las plataformas instalarse de manera estratégica en los mercados digitales por medio de algunas ventajas, por ejemplo: 1) como intermediarias, lo que les permite organizar la producción y distribución; 2) obtienen información relevante a través de la extracción de datos; 3) se benefician de los efectos de red; 4) los mercados se conforman con dos o más actores; 5) existe una asimetría estructural que coloca en desventaja a los trabajadores; 6) contexto con sobreoferta de mano de obra y mercados globales; 7) tendencia al oligopolio y monopolio; y 8) deslocalización de la producción con servicios locales y ganancias globales (Reygadas, 2021b).

Uber forma parte de aquellas plataformas que replican un modelo de trabajo localizado, “fuera de línea” o hiperterciarizado, en el que los servicios ofrecidos requieren llevarse a cabo de forma presencial y con una ubicación específica, por lo que adquieren un carácter local. Empero, el control y gestión de la empresa está centralizado en otro lugar en el mundo. Esta práctica le permite a la empresa reducir los costos de coordinación, transacción y laborales. Por ejemplo, Srnicek (2018: 47) encuentra que una de las razones por las que Uber se ha expandido con rapidez es porque “no necesita construir nuevas fábricas, solo alquilar más servidores”.

Con respecto a los activos que se poseen, las plataformas digitales suelen contar con la propiedad del *software* y los datos (Srnicek, 2018: 72). Mientras que los trabajadores “independientes” que prestan servicios a través de las plataformas son quienes proveen los medios de producción necesarios para el desempeño de la tarea. En el caso de Uber, los conductores deben tener acceso a un teléfono inteligente, conexión a internet y a un vehículo de modelo reciente.

Para clasificar las formas en que la plataforma de Uber logra obtener ganancias, podemos encontrar cuatro principales (Reygadas, 2021b). La primera tiene que ver con la extracción de información, lo cual le permite “moldear al mercado” al utilizar los datos a los que accede para predecir la demanda y subir los precios, al tiempo que crea la ilusión de mayor

oferta (Srniczek, 2018). En segundo lugar, las rentas obtenidas a partir de la suscripción de nuevos usuarios en la plataforma. La tercera de estas formas es a través de lo que algunos autores consideran como “trabajo gratuito” por parte de los usuarios conductores y de los consumidores. Por último, por medio de la explotación laboral que ejercen las plataformas sobre los trabajadores.

Por último, siguiendo la clasificación sobre el tipo de interacciones que se dan en las redes digitales propuesta por Reygadas (2018), las interacciones que genera Uber responden a una lógica *rentista* en la que se obtienen rentas y comisiones por el uso de esta plataforma.³⁷ La peculiaridad de este tipo de interacción rentista, es que se vuelve posible una nueva forma de concentración y centralización del capital, en la que una parte de los ingresos generados por los traslados locales son concentrados por la empresa.

2.1.1 Segmentos de servicios de Uber

Los efectos de red le han permitido a Uber expandirse alrededor de todo el mundo rápidamente. Estos efectos suelen alimentarse de la recopilación de datos sobre el comportamiento de los usuarios que se generan en los distintos segmentos que Uber abarca. Hasta el año 2020, las operaciones de esta empresa incluían varios segmentos dentro de la misma rama de transportes, que se dividían en: *Rides*, *Eats*, *Freight*, *Other Bets*, *Advanced Technologies Group (ATG)* y *Other Technology Programs*. Esta empresa ha logrado la creación de un mercado abierto masivo que promete responder eficientemente a la oferta y la demanda.

El segmento *Rides* consistía en “conectar” a socios conductores (o, como formalmente la empresa se refiere a estos, “proveedores independientes de servicios de transporte”) con usuarios consumidores (es decir, “pasajeros”) a través de una plataforma digital para

³⁷ Ahondando en la propuesta respecto a la clasificación de *rentismo*, el autor señala que este término “se ha utilizado para designar conductas económicas improductivas y poco innovadoras, como la del terrateniente que no trabaja y vive de las rentas que cobra por el alquiler de sus tierras, o las de los gobiernos de países que se financian con los ingresos derivados del petróleo, sin preocuparse por crear una economía eficiente” (Reygadas, 2018: 81). Además, continua su argumento señalando que no se trata de una categoría que no opere en la actualidad, todo lo contrario: “se producen muchas innovaciones en las redes, pero esto no impide que algunos agentes exploten las innovaciones de manera rentista”.

“servicios de viajes compartidos” (Uber, 2019), obteniendo una comisión por dicha intermediación.

Por su parte, la actividad *Eats* se encargaba de conectar usuarios, restaurantes y repartidores para los servicios de entrega de alimentos. Para 2020, las condiciones del confinamiento derivado de la pandemia mundial propiciaron que este segmento se volviera más relevante para la empresa en términos de ingresos – cuyas reservas brutas del segundo trimestre del 2020 crecieron 106% en comparación con el mismo trimestre en 2019 – y de “socios repartidores” que se sumaron a las filas de la plataforma – con un incremento en los viajes por entrega de un 101% en el segundo trimestre del 2020 – (Uber, 2020).

Uber Freight convocaba al servicio de transporte de carga. Hasta 2021, este producto solo estaba disponible en Estados Unidos, Canadá y algunos países de Europa. En 2020, las reservas brutas de *Freight* representaron solo el 2% del total de las reservas de Uber, aunque estas mismas crecieron 27% con respecto al año anterior (Uber, 2020).

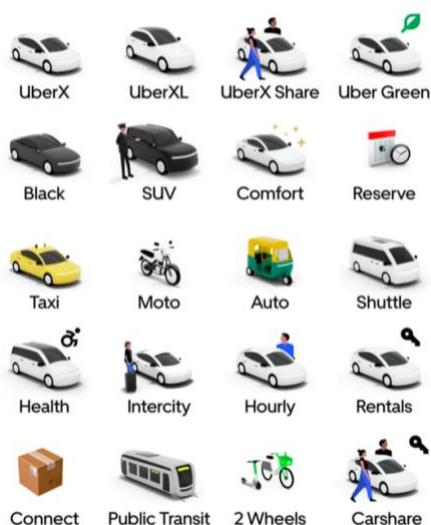
La categoría *Other Bets* (o *Transit*) se ocupaba de bicicletas eléctricas, patines eléctricos y otras opciones de movilidad personal. La idea que regía a este segmento era conectar a los usuarios con las redes principales de transporte público en las ciudades donde tienen presencia, pero es precisamente por esta apuesta que, bajo el confinamiento masivo en 2020, su porcentaje de participación en los ingresos correspondientes al tercer trimestre de este mismo año ni siquiera figuró en su reporte financiero (Uber, 2020).

Por último, los planes más ambiciosos por parte de Uber eran desarrollados por los segmentos ATG y *Other Technology Programs*. El primero de ellos se concentraba en la generación y comercialización de tecnologías en vehículos de conducción autónoma en ciudades de Estados Unidos y Canadá como Dallas, Pittsburgh, San Francisco, Toronto y Washington DC. Tan solo en el primer trimestre de 2019, ATG recibió un millón de dólares de inversión por parte de Toyota, DENSO y SoftBank Vision Fund para la creación de vehículos autónomos de próxima generación (Uber, 2019). Mientras que *Other Technology Programs* (*Uber Elevate*) se dedicaba al desarrollo de redes de vehículos verticales de

despegue y aterrizaje para viajes aéreos compartidos y a gran escala en ciudades como Dallas, Los Ángeles y Melbourne.³⁸

Sin embargo, a partir de 2021, los segmentos de Uber pasarían a agruparse en tres: 1) *Mobility*; 2) *Delivery*; y 3) *Freight* (Uber, 2021a). Ahora, *Mobility* se refiere a los productos que conectan a los clientes con conductores de movilidad que brindan viajes en una variedad de vehículos.³⁹ El segmento *Delivery* ofrece la entrega de comida de restaurantes locales y, en algunos mercados, otros bienes como abarrotes o alcohol. Una de las atribuciones que Uber celebra de este segmento es que aumenta la oferta de conductores en su red y, a su vez, esto se refleja en un incremento en la demanda de los consumidores. A través de *Freight*, la plataforma conecta a transportistas con cargadores de mercancías a través de una plataforma bajo demanda para automatizar y acelerar las transacciones logísticas de principio a fin a empresas pequeñas, medianas y globales, permitiéndoles crear y entregar envíos, asegurar la capacidad a pedido con precios iniciales y rastrear esos envíos en tiempo real desde la recolección hasta la entrega.

Imagen 1. Uber: productos disponibles en el segmento *Mobility*, 2021



Fuente: *Investor Day*, Uber (2022: 28).

³⁸ Este segmento fue vendido en enero de 2021 a *Aurora Innovation, Inc.* y, a su vez, Uber realizó una inversión en efectivo de \$400 millones de dólares para esta empresa esperando colaborar en el lanzamiento y comercialización de vehículos autónomos en su red de viajes compartidos (Uber, 2021a).

³⁹ En el informe anual 2021, Uber señala que este segmento también incluye actividades relacionadas con sus ofertas de asociaciones financieras.

Después de revisar estos segmentos, encontramos que Uber utiliza diversas plataformas para brindar el servicio de logística de transporte. Como empresa tecnológica, no se invierte en adquirir flotillas de vehículos para sus servicios, sino que la principal preocupación es más bien mantener actualizada su tecnología o infraestructura de red de manera efectiva para evitar cualquier fallo que les impida consolidar su credibilidad y su crecimiento en el mercado. En su reporte anual 2021, Uber plantea que sus sistemas, procedimientos y controles de personal deben adecuarse al crecimiento y a los riesgos cambiantes que conlleva la adquisición de nuevos negocios, por lo que expandir sus operaciones y contratar personal calificado adicional de manera eficiente es una de sus prioridades en la inversión de su capital y recursos administrativos.

2.1.2 Empresa tecnológica: de la plataforma digital al esquema laboral flexible

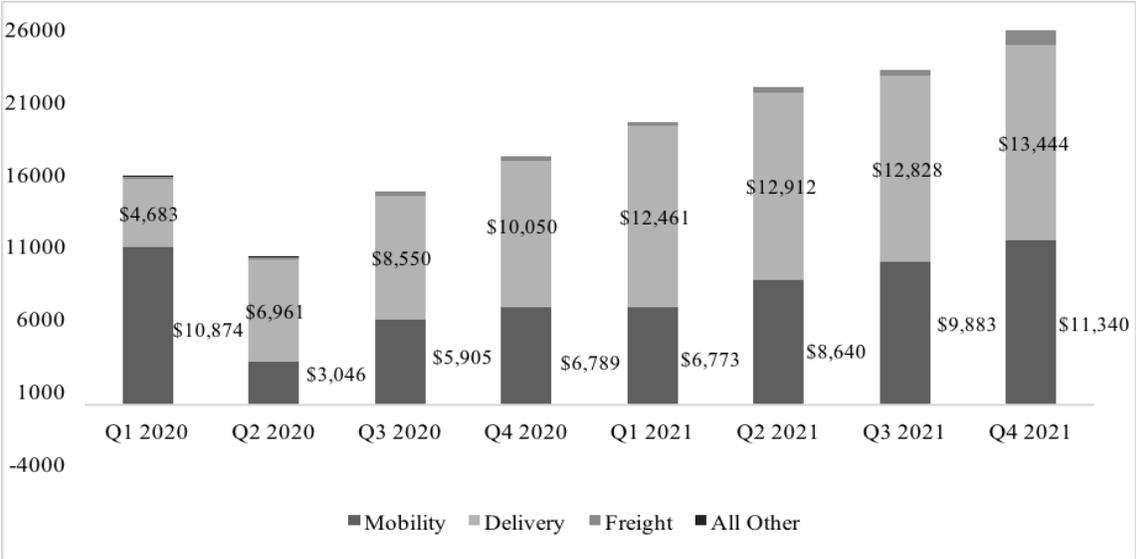
Como señalamos en el apartado anterior, Uber no se asume como una empresa de transportes, sino que se instala como una empresa tecnológica que se dedica a “conectar” usuarios para ofrecer y acceder a servicios de transporte y a la gestión de viajes para empresas a través de su plataforma. Al formar parte de la economía digital – en la que se generan relaciones de producción, intercambio, distribución y consumo que son mediadas por las nuevas tecnologías de la información, y cuya lógica de funcionamiento responde a distintos actores e intereses –, Uber se instala en un terreno en el que se lleva a cabo una disputa por la hegemonía y la apropiación de los enormes recursos financieros que promete el crecimiento del sector tecnológico (Reygadas, 2018: 72).

Dentro de esta competencia, Uber cuenta con algunas las ventajas que le han colocado como un ejemplo paradigmático en la economía de plataformas al haber demostrado un enorme despliegue alrededor del mundo, al propiciar una reorganización del trabajo y al financiarizar sus actividades. Entre las ventajas se pueden encontrar: a) la red masiva de millones de conductores, consumidores, comerciantes, cargadores y transportistas; b) el desarrollo tecnologías patentadas de mercado, enrutamiento y pagos que son gestionadas por algoritmos para predecir la demanda, coincidencia y despacho, y la fijación de precios que le permiten a la plataforma “volverse más inteligente con cada viaje”; c) una operatividad eficiente que es ampliamente estudiada por equipos regionales para lanzar y

escalar rápidamente productos en las ciudades; y d) la experiencia en sus productos que les permite dirigir el movimiento bajo demanda, proporcionar a los usuarios una interfaz intuitiva y contextual, y evolucionar continuamente las características y la funcionalidad (Uber, 2021a).

Hasta el primer trimestre de 2020, este crecimiento había estado sostenido por el segmento *Mobility* – antes *Rides* –, es decir, de viajes compartidos. Al respecto, Uber señala que esta categoría es un indicador clave de su progreso en cuanto a la posición líder que detentan en todas las principales regiones del mundo donde opera (Uber, 2021a). Empero, como se observa en la **gráfica 2**, a partir del segundo trimestre del 2020, y producto del *Gran Confinamiento* provocado por la pandemia por covid-19, la actividad en *Mobility* disminuyó drásticamente al pasar de \$10,874 a \$3,046 millones de dólares de reservas brutas de un trimestre a otro. Esta disminución fue compensada, en cierta medida, por el segmento *Delivery*, el cual ha aumentado sus reservas de manera significativa de \$4,683 a \$13,444 millones de dólares durante los dos últimos años. Aun con lo anterior, según el informe anual de Uber (2021a), desde 2020, las reservas brutas de *Mobility* crecieron un 36%, a tipo de cambio constante, debido a los aumentos en los volúmenes de viajes a medida que el negocio se recupera de los impactos del covid-19.

Gráfica 2. Uber: reservas brutas por segmento (millones de dólares), 2020-2021



Fuente: elaboración propia con base en *Annual Report*, Uber (2021a).

Así, el crecimiento de estos dos segmentos está impulsado por el servicio que realizan los conductores en *Mobility* y los repartidores en *Delivery*. Ambos segmentos requieren de una gran cantidad de “usuarios” que estén disponibles para satisfacer la demanda de manera rápida y eficiente. En el caso de los viajes compartidos, el principal ingreso para Uber proviene de las tarifas de servicio que pagan los conductores por el uso de la plataforma y el servicio relacionado para conectarse con los pasajeros y completar con éxito un viaje a través de la plataforma (Uber, 2021a). Para el servicio de repartición de comida y otros bienes, la ganancia de Uber viene de la diferencia entre el monto pagado por el usuario final y el monto ganado por los repartidores.

En este sentido, para los conductores y repartidores, las ganancias de estos segmentos implican que ellos hayan realizado millones de viajes en condiciones nada favorables.⁴⁰ En primer lugar, al estar expuestos a que los algoritmos dirijan y califiquen a los usuarios que prestan un servicio (que venden su fuerza de trabajo) de manera “objetiva” y completamente despersonalizada. En segundo lugar, en vez de un contrato, los conductores deben aceptar de manera obligatoria los términos y condiciones que se traducen en que la actividad de estos va a estar mediada por el comportamiento que los algoritmos detecten. Por ejemplo, además de las calificaciones, los algoritmos recogen la información que genera la navegación y utilización de la plataforma como el tiempo que se mantienen activos, el tiempo que tardan en responder a un servicio, el porcentaje de transacciones aceptadas/rechazadas, el número de viajes que realicen, entre otros.

En este punto, la retórica con la que Uber atrae conductores hacia su plataforma se aleja de la realidad que viven estos últimos. Las relaciones sociales que las plataformas digitales generan poco tienen que ver con “libertad” y “autonomía”, ya que tienen el poder de permitir, exigir o prohibir ciertas acciones (Morales, 2020: 26). El sistema de calificaciones, por ejemplo, funciona como un instrumento para la autorregulación de los trabajadores en donde estos “ajustan” su conducta en función de las métricas observadas en la aplicación.

⁴⁰ En el cuarto trimestre de 2021 se contabilizaron 1,800 millones de viajes en todo el mundo, un 23% más respecto al año anterior (Uber, 2022).

Este control algorítmico no es negociable ni transparente, pese a que, precisamente, son estos los que organizan el trabajo en las aplicaciones. Empero, al argüir sobre los derechos y obligaciones que el vínculo laboral implica para los conductores y la aplicación, esta última desconoce como trabajadores a los primeros.⁴¹ Esta postura responde a un proceso de individualización de las relaciones laborales que es caracterizado en la etapa actual del capitalismo, donde los trabajadores asumen que deben hacerse cargo de sí mismos y sostenerse en su propia individualidad (Morales, 2020).⁴²

2.2 Estructura financiarizada de Uber

Las empresas financiarizadas son aquellas cuya gobernanza corporativa da prioridad al aumento de pagos a accionistas – es decir, la maximización del valor para el accionista (MVA) –, acumulación de activos financieros, así como una creciente participación de activos intangibles (Salazar y Acosta, 2021). Aquellas empresas financiarizadas contienen la *naturaleza doble* en la generación de valor que mencionamos en el capítulo uno: por un lado, con la producción y, por el otro, mediante la organización financiera.

Sin embargo, este fenómeno suele venir acompañado de efectos negativos en la inversión para las empresas, debido a los procesos de internacionalización y deslocalización de la producción aunada a una mayor intensidad tecnológica (Salazar y Acosta, 2021). Siguiendo a estos autores, la tendencia hacia la MVA se ve reflejada a través de las operaciones de recompra de acciones, pago de dividendos, así como el aumento de rentas financieras.⁴³ Por el lado de los activos financieros, se ha observado que estos son reinvertidos en el mismo

⁴¹ De hecho, en sus informes anuales, Uber (2021a) ha hecho explícito que “[su] negocio se vería afectado negativamente si los conductores fueran clasificados como empleados, trabajadores o cuasi-empleados en lugar de contratistas independientes.

⁴² A su vez, Morales y Abal (2020) recuperan de Crespo y Serrano (2012) que este fenómeno se encuentra enmarcado en otro denominado *psicologización política del trabajo*, el cual se trata de “una tecnología de lo social orientada a la producción de subjetividades, por medio de la cual los problemas sociales son transformados en problemas personales, mediante el recurso a conceptos y explicaciones de tipo psicológico individual”.

⁴³ Estos autores consideran que el instrumento de recompra de acciones es “una estrategia de tipo financiero para modificar indicadores para el mercado e inversores, también como un mecanismo de devolución de capital a los inversores, y como forma de compensar los efectos dilutivos de la compensación a ejecutivos a través de acciones y opciones sobre acciones. Por otra parte, las recompras de acciones alteran la estructura de propiedad de la empresa, dando a los accionistas que mantienen su inversión una mayor participación en una empresa con capital en circulación menor” (Salazar y Acosta, 2021: 149).

sector y no de manera productiva ya que son capaces de generar “ganancias sin inversión” (Orhangazi, 2018; citado en Salazar y Acosta, 2021) a costa de propiciar una mayor volatilidad de la empresa. Con respecto a la creciente presencia de los activos intangibles como síntoma de la financiarización de empresas no financieras, estos se encuentran fuertemente asociados a aquello que las ideas o el conocimiento crean, tal como la propiedad intelectual o el capital humano.

Partiendo de esta caracterización, encontramos que la organización de *Uber Technologies, Inc.* responde a una estructura financiarizada en la que coincide con la prioridad que se le confiere a la MVA, la acumulación de activos financieros y una tendencia creciente de activos intangibles.

Uber inició como una *startup* que alcanzó rápidamente las características de lo que se conoce como *empresa unicornio*⁴⁴ y, desde mayo de 2019, se encuentra cotizando en la bolsa de valores. Puede entenderse por startups (que en español se traduciría “empresas emergentes”) como aquellas empresas de nueva creación que se encuentran altamente vinculadas al sector de la tecnología digital y, debido a las posibilidades de estas les brindan, las expectativas de crecimiento y ganancia son muy grandes. Los tres aspectos que las caracterizan son: 1) temporalidad, o sea, que se les llama así solo al principio de su creación ya que se espera que rápidamente se conviertan en empresas más grandes; 2) escalabilidad, es decir, hacer uso de las tecnologías desarrolladas para abarcar más mercados y generar ingresos; y 3) costos mínimos de operación para mayores ganancias (Dorantes, 2018; Codeglia, 2019).

Estos indicios dan cuenta de que esta plataforma tuvo su origen a partir de la inyección de grandes capitales de riesgo:⁴⁵ tan solo en 2018, un año antes de su salida a la bolsa, su

⁴⁴ Se les conoce como empresas unicornio a aquellas empresas tecnológicas cuyas características esenciales apuntan lo siguiente: 1) es un emprendimiento de alto riesgo; 2) su creación no supera los diez años; 3) no cotiza en la bolsa de valores; no ha sido adquirida por otra compañía; y 4) su valor de mercado es de más de mil millones de dólares (Roca, 2016).

⁴⁵ El capital de riesgo es aquel que financia compañías con potencial de hacerse muy grandes para compensar las pérdidas o los retornos de equilibrio en otras partes de una cartera. Sus proyecciones toleran las pérdidas, a veces obscenas, para tener la oportunidad de captar primero un mercado entero o a los clientes (Cutler, 2018).

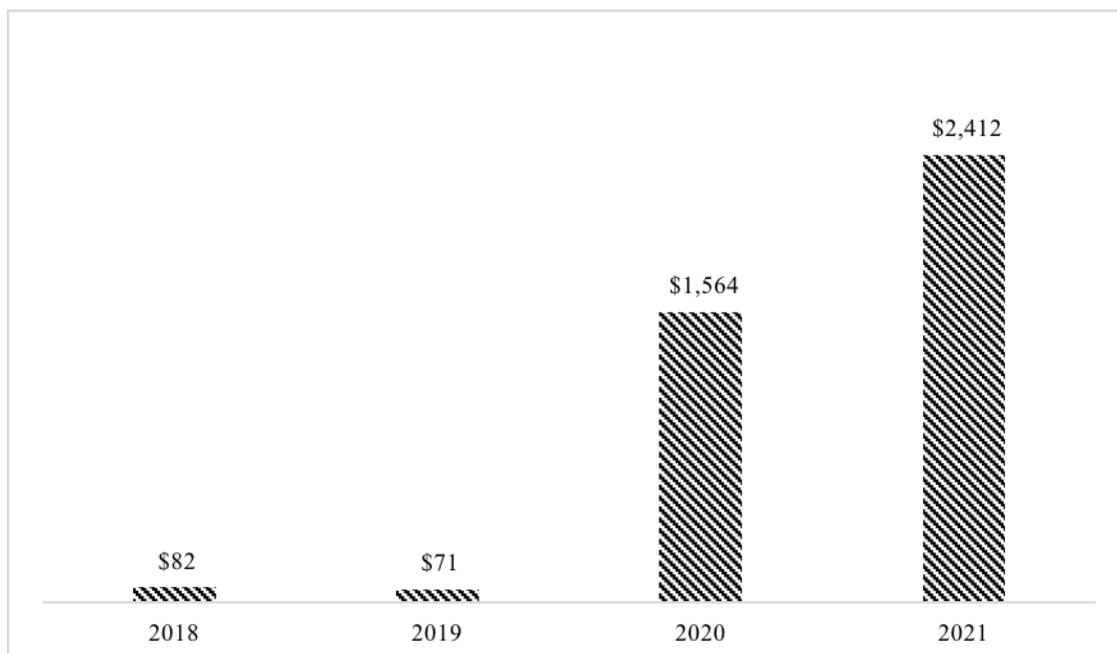
capital ascendía a 22,000 millones de dólares y estaba dotado por inversores como Toyota Motor Company, Jeff Bezos, Fidelity Investments, SoftBank, Tencent Music (IG, 2019).

Con la cotización en la bolsa, Uber embona perfecto en la tónica actual de acumulación de capital y el papel que las empresas no financieras desempeñan: mayor presencia y relevancia del capital financiero, relaciones asimétricas y jerarquizadas, búsqueda por la maximización del valor de los accionistas, nuevas formas de extracción de plusvalía aunadas al estancamiento de los salarios y mayor precarización y flexibilidad en los trabajos.

2.2.1 Activos intangibles de Uber: sobre la propiedad intelectual

Como hemos mencionado, los activos intangibles son aquellos relativos al conocimiento y a las ganancias que pueden generar a partir de una innovación, por ejemplo. Los intangibles, entonces, están ligados a “marcas, patentes, *software* y activos [que] apoyan la acumulación de rentas diferenciales de las grandes compañías” (Salazar y Acosta, 2021: 150). Como se observa en la **gráfica 3**, en el caso de Uber, la participación de estos se ha incrementado de manera exponencial desde 2019, los cuales, para 2021, incluyen: el contacto del sitio web; aplicaciones móviles; nombres de dominio registrados; código de *software*; *firmware*; *hardware* y diseños de *hardware*; registros y aplicaciones de marcas registradas y no registradas; derechos de autor; secretos comerciales; invenciones (patentables o no); patentes; y solicitudes de patentes (Uber, 2021a).

Gráfica 3. Uber: activos intangibles netos (millones de dólares), 2018-2021



Fuente: elaboración propia con base en los *Annual Report*, Uber (2019, 2020 y 2021)

La suma de estos activos intangibles, además de todas las ramas que se incluyen, van en sintonía con lo que la empresa afirma sobre su propiedad intelectual, ya que señalan que este aspecto esencial para su negocio y les brinda una ventaja competitiva en los mercados en los que operan. Para 2019, estas ventajas incluían el desarrollo de proyectos tecnológicos ambiciosos que fueron mencionados en el prospecto para el registro que Uber presentó el 11 de abril de ese mismo año a la *Securities and Exchange Commission* (Comisión de Bolsa y Valores) de Estados Unidos. Estos planes incluían el desarrollo de drones de entrega, vehículos de despegue y aterrizaje vertical que funcionen con red 5G, vehículos autónomos (autos sin conductor);⁴⁶ así como el servicio de transporte aéreo *Uber Copter*.

Es decir, la existencia de este tipo de activos se justifica a partir de la promesa de promover investigación y desarrollo (I&D). Sin embargo, al producir resultados tangibles en un largo

⁴⁶ Cabe mencionar que, en la semana de la salida a la bolsa, miles de conductores (que no son reconocidos como trabajadores de la empresa) se manifestaron en diversas ciudades contra la oferta pública inicial de Uber, ya que su forma de obtener ingresos estaría aún más condicionada a los requerimientos de los inversores, a la maximización de sus ganancias y al desarrollo de esta tecnología que terminaría por desplazar su labor de conducción.

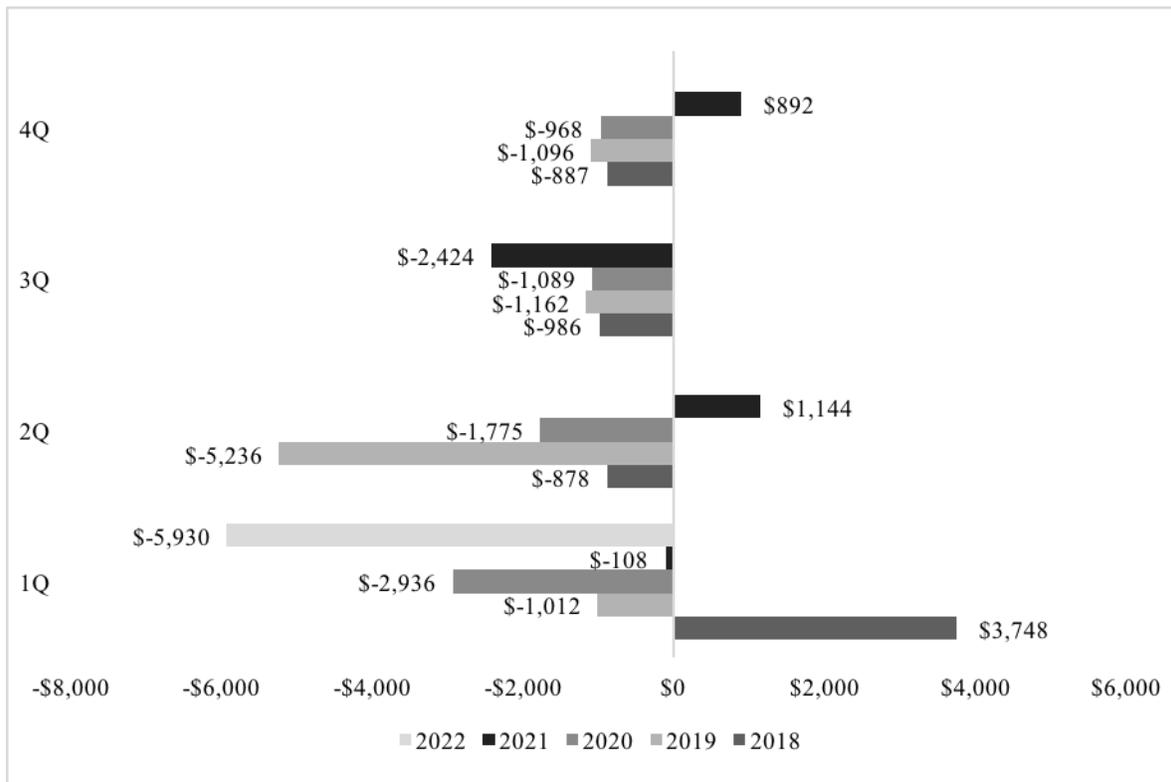
plazo, lo que se prioriza es la valorización y beneficios en el corto plazo. Recuperando a Birch (2020), Salazar y Acosta (2021) señalan que el constructo financiero que se crea con esta clase de activos tiene como objetivo capitalizar posibles ingresos futuros derivados, ya sea de productos de conocimiento o de adquisición de otros negocios. Según los mismos autores, para el caso de algunas plataformas, la valoración de estos productos se da en función de su capacidad de iniciar y mantener una convención que permita una estimación racional del rendimiento financiero futuro de una empresa – por ejemplo, aumentos continuos en el valor de las acciones –.

2.2.2 Activos financieros y maximización del valor para el accionista en Uber

Al situarnos en un contexto de acumulación de capital por la vía de la financiarización, podemos continuar abordando la relevancia que cobran los activos financieros para las grandes empresas como Uber. Estos activos favorecen la concentración de rentas a partir del potencial extractivo del nexo innovación-finanzas, así como ventajas en cuanto a las obligaciones fiscales (Salazar y Acosta, 2021: 156). Dicha concentración se acompaña de procesos de deslocalización productiva, desregulación del flujo de capitales, flexibilización del mercado laboral y expansión del crédito.

Si bien la estructura financiera que conforma Uber responde a la de una plataforma austera en la que se aboga por el lema: “primero crecimiento, ganancias después” (Srnicek, 2018: 71), la preocupación por la generación de valor para los accionistas también impera. Con respecto al primer punto, en la **gráfica 4** podemos encontrar cómo los ingresos netos de la empresa han reportado valores negativos durante la mayoría de los trimestres desde 2018, con excepción del primer trimestre del mismo año, y el segundo y cuarto trimestre del 2021. Por otro lado, en la misma gráfica llama la atención que, desde hace 4 años, el primer trimestre del 2022 es el que ha registrado la mayor pérdida neta al sumar -\$5,930 millones de dólares, de los cuales, Uber ha atribuido \$640 millones de dólares a los gastos de compensación basados en acciones, y lo además a temas relacionados con las inversiones de capital en el primer trimestre de 2022.

Gráfica 4. Uber: ingresos netos por trimestre (millones de dólares), 2018-2022 (1Q)



Fuente: elaboración propia con base en *Financials*, Uber Investor (2019, 2020, 2021 y 2022).

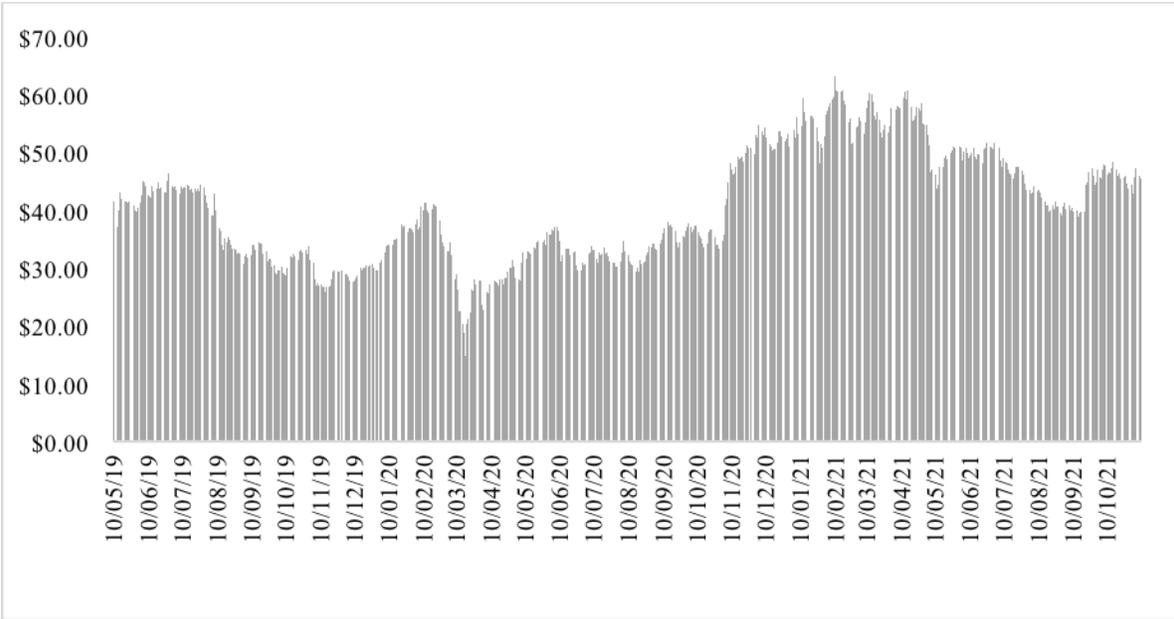
Así, la pérdida neta en 2021 fue de \$496 millones de dólares, lo que representa una mejora interanual del 93%, ya que en 2021 las pérdidas descendieron hasta -\$6,768 millones de dólares. Uber (2021a) considera que esta mejora fue impulsada por las inversiones de capital de Uber, una ganancia antes de impuestos de \$1,600 millones por la venta del segmento ATG a *Aurora*, así como reducciones en la estructura de costos fijos y mayores eficiencias de costos variables.

En 2018 Uber anuncia su oferta pública inicial (OPI) y, para mayo del 2019, llega a la bolsa de Wall Street con 120,000 millones de dólares en securitización bursátil (IG, 2019). El prospecto de inversión contemplaba la expansión de su oferta a partir de una red masiva de transportes, de servicios de comida, así como una escalada internacional y de tecnología de punta.

A pesar de ser una OPI muy esperada, la salida a la bolsa de Uber se dio en un ambiente convulso, ya que, al anunciarse la oferta los conductores convocaron a huelga en distintas ciudades alrededor del mundo, denunciando las frágiles, precarias y paupérrimas condiciones en las laboran frente a las enormes cantidades que pasan por los circuitos de las altas finanzas.

El 10 de mayo de 2019 se hizo oficial la venta de acciones al público, comenzando la cotización en \$41.57 dólares por acción, cuando lo mínimo que se esperaba eran \$60 dólares. La **gráfica 5** da cuenta del comportamiento del precio de las acciones desde la salida a la bolsa hasta octubre de 2021, donde encontramos que el precio más alto se ha registrado el 10 de febrero de 2021 con \$63.18 dólares, mientras que la cotización más baja desde la salida ha sido alcanzada el 18 de marzo de 2020 – unos días después de que la pandemia por covid-19 fuera declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) – con \$14.82 dólares.

Gráfica 5. Uber: precio de las acciones (dólares), 2019-2021

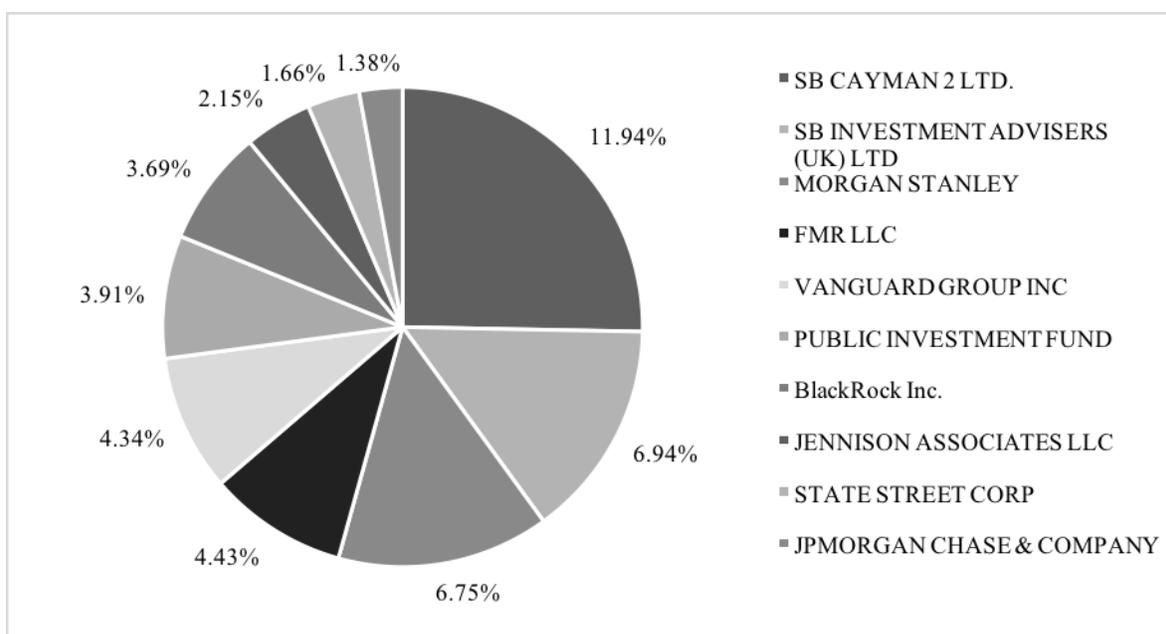


Fuente: elaboración propia con base en *UBER Historical Data*, Nasdaq.com (2021).

Continuando con la estructura financiera de Uber, encontramos en la **gráfica 6** a los diez principales accionistas institucionales cuyo porcentaje de propiedad suma 47.19%. Quien detenta el mayor porcentaje de acciones es *SB Cayman 2 Ltd.* con 11.94%; le sigue *SB*

Investment Advisers (UK) LTD con el 6.94%; *Morgan Stanley* con 6.75%; *FMR LLC* con 4.43%; *Vanguard Group* con 4.34%; *Public Investment Fund* con 3.91%; *Blackrock Inc.*, 3.69%; *Jennison Associates LLC*, 2.15%; *State Street Corp* con 1.66%; y *Jpmorgan Chase & Company* con el 1.38%. Estos son los actores que, dentro de la organización financierizada de la empresa, extraen las rentas que se valorizan a partir de la concentración de mercado y las expectativas de generación de rentas futuras, generalmente a expensas de la inversión.

Gráfica 6. Uber: 10 principales accionistas institucionales (% de acciones), 2021



Fuente: elaboración propia con base en datos de *Uber*, whalewisdom.com (2021).

Con respecto a los indicadores que miden el desempeño operativo de la empresa, el EBITDA ajustado se define como la utilidad o pérdida neta, excluyendo:

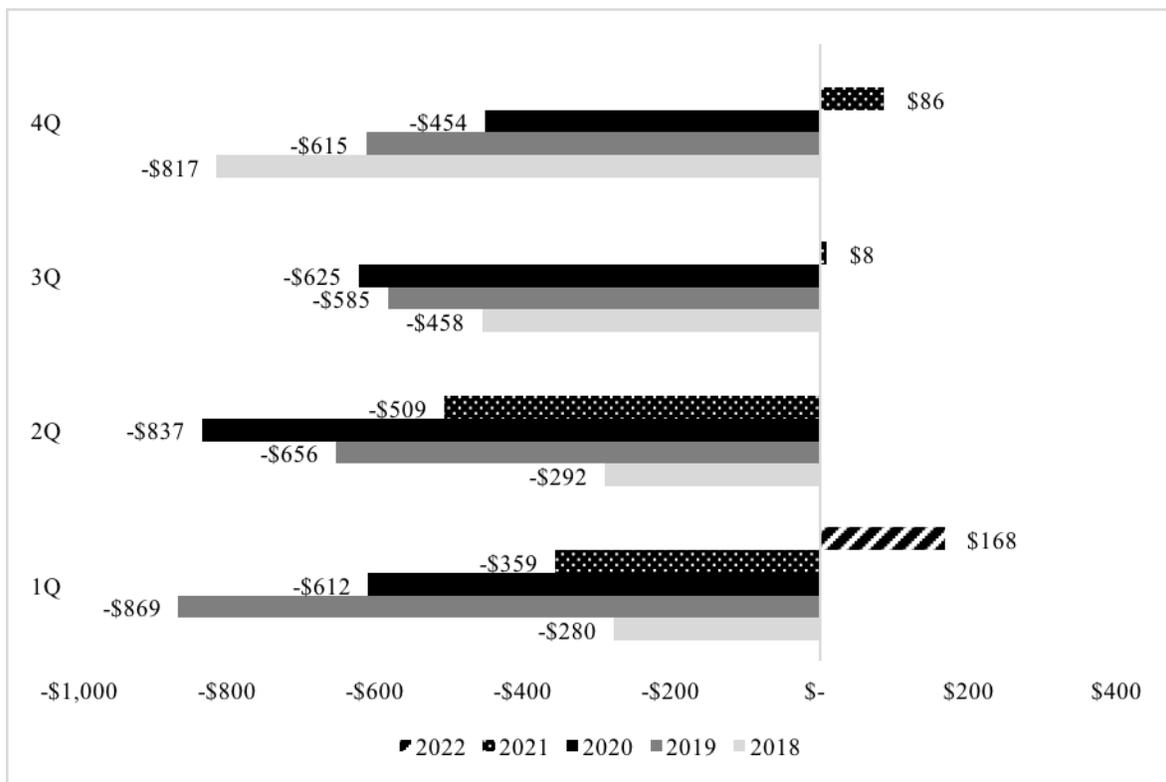
- (i) la utilidad (pérdida) de operaciones discontinuadas, neta de impuestos a la utilidad, (ii) la utilidad (pérdida) neta atribuible a participaciones no controladoras, neta de impuestos, (iii) provisión para (beneficio de) impuestos a la utilidad, (iv) utilidad (pérdida) de inversiones del método de participación, (v) gasto por intereses, (vi) otros ingresos (gastos), neto, (vii) depreciación y amortización, (viii) acciones gastos de compensación, (ix) ciertos cambios y liquidaciones de reservas legales, fiscales y regulatorias, (x) plusvalía y deterioro/pérdida de activos en la venta de activos, (xi) gastos relacionados con adquisiciones, financiamiento y

desinversiones, (xii) reestructuración y gastos relacionados cargos y (xiii) otros artículos que no son indicativos de nuestro desempeño operativo continuo, incluidas las iniciativas de respuesta a la COVID-19, los pagos relacionados con la asistencia financiera a los Conductores afectados personalmente por la COVID-19, el costo del equipo de protección personal distribuido a los Conductores, el reembolso de los costos a los Conductores de compras personales equipo de protección, los costos relacionados con viajes gratuitos y entregas de alimentos a trabajadores de la salud, personas mayores y otras personas necesitadas, así como donaciones caritativas (Uber Investor, 2022).

Este indicador proporciona una medida para evaluar el desempeño operativo, generar planes operativos futuros y tomar decisiones estratégicas, incluidas las relacionadas con los gastos operativos (Uber Investor, 2022). La **gráfica 7** muestra los cambios en este indicador de 2018 a la fecha de manera trimestral, donde se puede observar que fue hasta el tercer trimestre de 2021 esta utilidad dio muestra de valores positivos con 8 millones de dólares. Para el último periodo de 2021, el EBITDA ajustado alcanzaría \$86 millones de dólares y, para el primer trimestre de 2022, el valor sería de \$168 millones de dólares. En suma, en 2021, la pérdida de EBITDA ajustado fue de \$774 millones, sumando casi \$1.8 mil millones en comparación con 2020.

Gráfica 7. Uber: EBITDA ajustado por trimestre (millones de dólares), 2018-2022

(1Q)



Fuente: elaboración propia con base en *Financials*, Uber Investor (2019, 2020, 2021 y 2022).

2.3 Relevancia del mercado mexicano para Uber

El ascenso de Uber alcanzó a América Latina en el año 2013, cuando llegó a la Ciudad de México. Es la primera ciudad latinoamericana en la que tiene presencia y comienza a funcionar con 20 conductores bajo el servicio *Uber Black*. Después de unos meses, la empresa lanzó el servicio *Uber X*, el cual la colocaría en una gran ventaja dentro del mercado de transporte en esta ciudad (Chávez y Sánchez, 2017). De hecho, en la actualidad, Uber (2022: 31) reconoce al país como uno de sus mercados más grandes.

El país mexicano ofreció a Uber un nicho que ocupar al aprovechar las deficiencias de movilidad que conlleva la mayor intensidad en el uso del automóvil particular y las necesidades de traslado de las personas mediante los servicios de transporte público. El modelo de servicio del taxi es el más similar al ofrecido por Uber a través de tecnología digital, pero, para hacer más atractiva su oferta, agregaron atributos que no estaban siendo

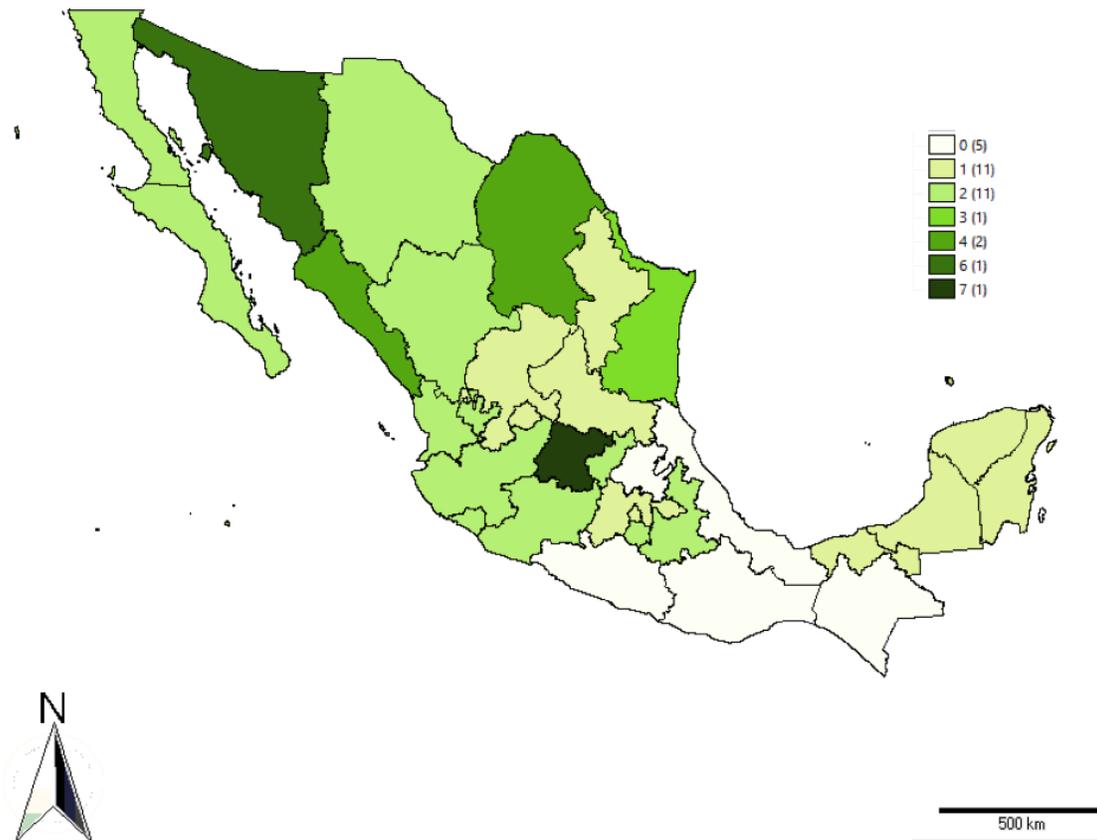
atendidos por este sector en términos de seguridad, calidad y precios competitivos, por ejemplo, la certeza en cuanto a la disponibilidad y tiempos de espera, trazabilidad de ruta, transparencia tarifaria y mayores estándares de seguridad y confort (COFECE, 2016).

Por tanto, la irrupción de Uber en el sector dominado por los taxis sería recibida como una competencia desleal debido a que ambos actores forman parte del mercado relevante debido al alto grado de sustitución desde la perspectiva de la demanda (Ávalos y Sofía, 2015).⁴⁷ Al formar parte del área “gris” de la legislación de movilidad, Uber también tiene ventajas en cuanto a los trámites para llevar a cabo sus actividades, así como el ahorro en el costo de placas, licencias e impuestos.

Actualmente, Uber cuenta con presencia en casi todos los estados del país. En el **mapa 1**, encontramos el grado de penetración de esta plataforma por entidad federativa para finales del año 2020, siendo el estado de Guanajuato el que mayor presencia – en cuanto al número de ciudades – tiene en el territorio mexicano. Podemos observar que, para ese año, en los únicos estados donde Uber no operaba era en Veracruz, Hidalgo, Guerrero, Oaxaca y Chiapas. Empero, para 2022 ya se reportan actividades en Coatzacoalcos y Xalapa, en Veracruz; en Dolores Hidalgo, Hidalgo; y en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; sumando viajes en 65 ciudades distintas (Uber, 2022a).

⁴⁷ A los dos años del arribo de Uber a la Ciudad de México, en 2015, se llevaron a cabo huelgas y manifestaciones por parte del gremio de taxistas, quienes se movilizaron para exigir al gobierno de la entidad que prohibiera sus operaciones. Sin embargo, la empresa respondió con cupones de descuento y viajes gratis, lo que propició que las descargas de la aplicación se incrementaran en un 800%, sumando 50,000 nuevos usuarios de la plataforma (Chávez y Sánchez, 2017).

Mapa 1. Presencia de Uber en México (2020)



Fuente: elaboración propia con datos de *Global Cities*, Uber (2020).

2.4 Reflexiones del capítulo: Uber como empresa tecnológica y financierizada

En nuestra revisión acerca de las transformaciones en los procesos de trabajo a partir de la irrupción de tecnologías emergentes como las plataformas digitales, encontramos que el caso de la empresa *Uber Technologies, Inc.* resulta paradigmático en múltiples sentidos. Por tanto, en este segundo capítulo nos dedicamos a examinar el funcionamiento, organización y financiamiento de esta empresa para lograr caracterizar las condicionantes e intereses de por medio con las que se topan los conductores al desempeñar su labor en la plataforma.

Así, en el primer apartado del capítulo revisamos el modelo de negocio de Uber para lograr entender la veloz expansión en el mundo que ha experimentado. Encontramos que la empresa utiliza sus ventajas en cuanto a la extracción de información por medio de la

aplicación para moldear el mercado, así como la conducta de los usuarios y conductores. También se beneficia de las rentas generadas por los efectos de red al integrar a nuevos usuarios en la plataforma. Por otro lado, obtienen un “trabajo gratuito” por parte de los usuarios conductores y de los consumidores al ser ellos quienes generan los datos necesarios para alimentar a los algoritmos que, al ejecutarse, son quienes determinan algunos elementos importantes para el desempeño de los conductores. De esta manera, el servicio otorgado por los conductores está enmarcado igualmente en una lógica de explotación laboral al no poder controlar aspectos como el número de viajes, las tarifas, las rutas y las formas de pago. Por tanto, dilucidamos que el negocio de Uber puede clasificarse como un modelo rentista en el que obtienen comisiones por el uso de su *software*, donde es importante recordar que estas características facilitan prácticas de concentración y centralización del capital al trasladar ingresos generados localmente hacia los centros financieros.

Continuando en el modelo de negocio de esta empresa, exploramos el tipo de servicios que ofrecen a través de distintos segmentos. En una revisión comparativa, encontramos que, a partir de 2020, Uber comienza a reducir el número de segmentos que tiene en operación: pasó de gestionar *Rides, Eats, Freight, Other Bets, Advanced Technologies Group (ATG) y Other Technology Programs*, a solo agruparse en *Mobility, Delivery y Freight* en la actualidad. Esta reducción puede explicarse a partir de los inminentes cambios que trajo consigo la pandemia por covid-19, ya que las necesidades de movilidad en todo el mundo se transformaron por el *Gran Confinamiento*. Los cambios para Uber se vieron reflejados en una drástica reducción en la participación de los viajes compartidos (del primer al segundo trimestre de 2020, el segmento *Mobility* pasó de \$10,874 a \$3,046 millones de dólares de reservas brutas) y un crecimiento exponencial del servicio de repartición (el cual creció de \$4,683 a \$6,961 en el mismo periodo y, al cabo de dos años, alcanzaría los \$13,444 millones de dólares).

Detrás de este crecimiento, existen miles de usuarios conductores disponibles para satisfacer la demanda de manera rápida y eficiente. Al realizar el servicio que oferta Uber, los conductores se encuentran con una plataforma que promete “libertad” y “autonomía” de

trabajo, sin embargo, en la práctica ocurre lo contrario ya que ejercen control sobre su conducta al permitir, exigir o prohibir ciertas acciones.

Continuando, en el segundo apartado de este capítulo abordamos a Uber como una empresa financiarizada que da prioridad al aumento de pagos a accionistas, a la acumulación de activos financieros, y al crecimiento en la participación de activos intangibles. En esta exploración también recuperamos que el crecimiento de Uber apunta a una inyección de capitales de riesgo al originarse como a una *startup* que se convirtió rápidamente en una empresa unicornio, para, después de tan solo 6 años, comenzar a cotizar en la bolsa de valores.

En este sentido, los activos intangibles han tenido una presencia mucho mayor en los últimos años: de \$71 millones de dólares en 2019, pasaron a acumular \$2,412 en 2021. La propiedad intelectual por medio de marcas, patentes, software, derechos de autor, secretos comerciales, entre otros, son aspectos esenciales para el negocio de Uber, ya que le brinda una ventaja competitiva en los mercados en los que opera. Estas actividades financieras tienen como objetivo capitalizar posibles ingresos futuros derivados, ya sea de productos de conocimiento o de adquisición de otros negocios.

Con respecto a los activos financieros en Uber, encontramos que estos favorecen la concentración de rentas a partir del potencial extractivo del nexo innovación-finanzas, es decir, la tecnología requiere de capital para desarrollarse y el capital financiero necesita dar cauce a sus flujos. La estructura financiera de esta empresa responde a la de una plataforma austera en la que primero se propicia el crecimiento y expansión en distintos mercados, y se espera que las ganancias lleguen después. Aunado a lo anterior, otra de las prioridades antes de presentar ingresos netos positivos, es la compensación y búsqueda por la maximización del valor para los accionistas. Tan solo en el último trimestre reportado – el primero del año 2022 –, las pérdidas netas alcanzaron -\$5,930 millones de dólares atribuibles a compensaciones basadas en acciones y a inversiones de capital. Por el lado de las acciones, rastreamos el precio histórico y encontramos que se llegó al punto más bajo con \$14.82 dólares días después de que la pandemia por covid-19 fuera declarada, mientras que el mayor valor se alcanzó en febrero del 2021 con \$63.18 dólares. Los mayores detentores

institucionales de estas acciones son *SB Cayman 2 Ltd.*, *Morgan Stanley*, *Vanguard Group* y *Blackrock Inc.*, por mencionar algunos.

Por último, en el último apartado de este capítulo escribimos sobre la relevancia del mercado mexicano para Uber, siendo que la Ciudad de México fue el primer destino de la empresa para toda América Latina y, en la actualidad, continúa siendo un importante mercado en el mundo solo detrás de Estados Unidos, Brasil, España e India. Al 2022, Uber opera en 65 ciudades en casi todos los estados de la República, a excepción de Guerrero y Oaxaca.

CAPÍTULO III. Procesos, relaciones y condiciones de trabajo de los conductores de Uber en México: una propuesta de investigación cualitativa

A partir de las consideraciones teóricas expuestas en el primer capítulo, y de ubicar en papel de Uber en el entramado financiero y su papel en las transformaciones laborales en el segundo, el presente capítulo tiene como objetivo hacer una propuesta de investigación cualitativa que explore los efectos que la labor en plataformas digitales implica para los trabajadores. Se busca poner en contexto el panorama laboral al que la fuerza laboral en México se encuentra condicionado para entender los motivos que llevan a los conductores a darse de alta en la plataforma para, así, exponer cuáles son los procesos, relaciones y condiciones a los que se encuentran expuestos los conductores de Uber. Por último, se propone un instrumento de investigación cualitativa cuyo propósito es dar cuenta del actual fenómeno del empleo en plataformas digitales al atender a la propuesta de Fortino Vela (2013) que considera a la investigación cualitativa como “una estrategia encaminada a generar versiones alternativas o complementarias de la reconstrucción de la realidad”. Además, se exponen los resultados de la aplicación de una entrevista en la Ciudad de México, la cual, consideramos, se trata de una inmersión inicial que nos permite mirar más de cerca los fenómenos de transformación del trabajo en plataformas digitales, como los que hemos expuesto a lo largo de esta investigación.

3.1 El panorama laboral en México: revisión estadística

Luego de entender cómo la imbricación de las tecnologías emergentes junto a los procesos de financiarización a nivel micro y macroeconómico han modificado la organización laboral en algunos sectores, es importante indagar acerca de cómo se instala este proceso en el contexto de un país subdesarrollado como México. Pierre Salama (2018: 3) encuentra que los países latinoamericanos que usan las nuevas tecnologías sin participar en la producción de ellas, obtienen efectos negativos sobre el empleo, el desempleo y el aumento del empleo informal, y, según Furtado (1964), esta tendencia en la región puede ser explicada por la expansión industrial capitalista, la cual propició la creación de *estructuras híbridas*, al estar influenciadas por la lógica capitalista, por un lado, y por una estructura preexistente, por el otro. Si para los países industrializados existe una “íntima y recíproca dependencia entre la evolución de la tecnología y las condiciones históricas de su desarrollo

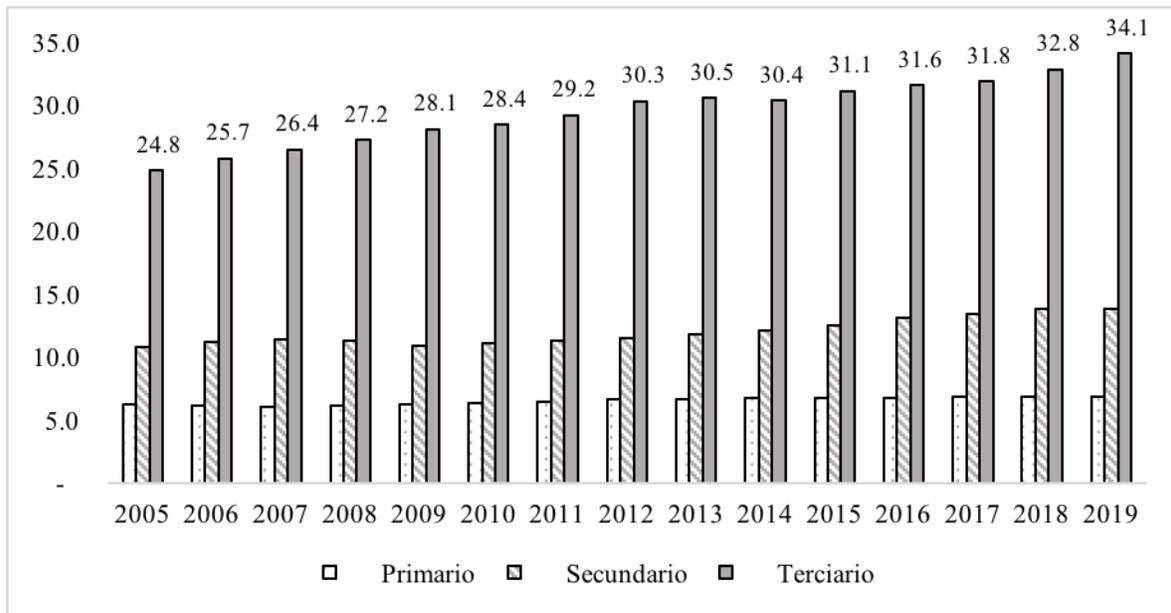
económico” (Furtado, 1964: 162), para los países subdesarrollados el proceso se desenvuelve a la inversa.

México se encuentra, entonces, como parte de aquellos países que no producen nueva tecnología, pero sí la introducen en sus ramas industriales, servicios y consumidores. Salama (2018: 14) explica que el resultado de esta tendencia apunta a hacer que los empleos sean más o menos precarios debido al requerimiento de una formación permanente y al auge de la subcontratación, además de una fragmentación en cuanto a la flexibilidad, la remuneración o la versatilidad de tareas. También señala que procesos de innovación y asimilación de la tecnología como este, siempre han ido acompañados de una desigualdad entre los ingresos del capital y de la fuerza de trabajo, misma que ha sido acentuada en el actual contexto de financiarización. Lo anterior puede explicarse, en cierta medida, al observar el rol dominante de las empresas transnacionales en cuando a productividad y competitividad, ya que aplican “estrategias competitivas que son factores de presión hacia la reproducción y persistencia de la informalidad y la precariedad laboral de micro y pequeñas empresas e incluso del trabajo a domicilio” (Abramo, 2021: 42).

En este sentido, la manera en la que México ha asimilado la inserción de tecnologías emergentes en el mercado laboral es a partir de procesos de producción intensivos en trabajo poco calificado al disponer de abundante mano de obra y salarios bajos (Minian y Martínez, 2018). Según Weller *et al.* (2019), otro rasgo que se asocia a las transformaciones tecnológicas en curso es la informalidad, la precarización y la desprotección relacionadas a nuevas formas de empleo y relaciones laborales como en la economía *on demand* o por contratos intermitentes. En este país, además de que la informalidad laboral – considerada como una característica estructural de la organización productiva y de los mercados de trabajo en América Latina (Abramo, 2021: 9) – representa el 54.6% de la población ocupada (INEGI, 2022),⁴⁸ la pobreza y la desigualdad de ingresos también se encuentran íntimamente relacionadas.

⁴⁸ Según la metodología explicada en la *Medición de la economía informal* del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI (2018: 490): la Economía Informal integra al Sector Informal y a las Otras Modalidades de la Informalidad, por lo tanto, incluye todas las actividades económicas realizadas por los trabajadores y las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares que no cuentan con el

Gráfica 8. México: Población ocupada por sector de actividad económica, 2005-2019
(millones de personas)

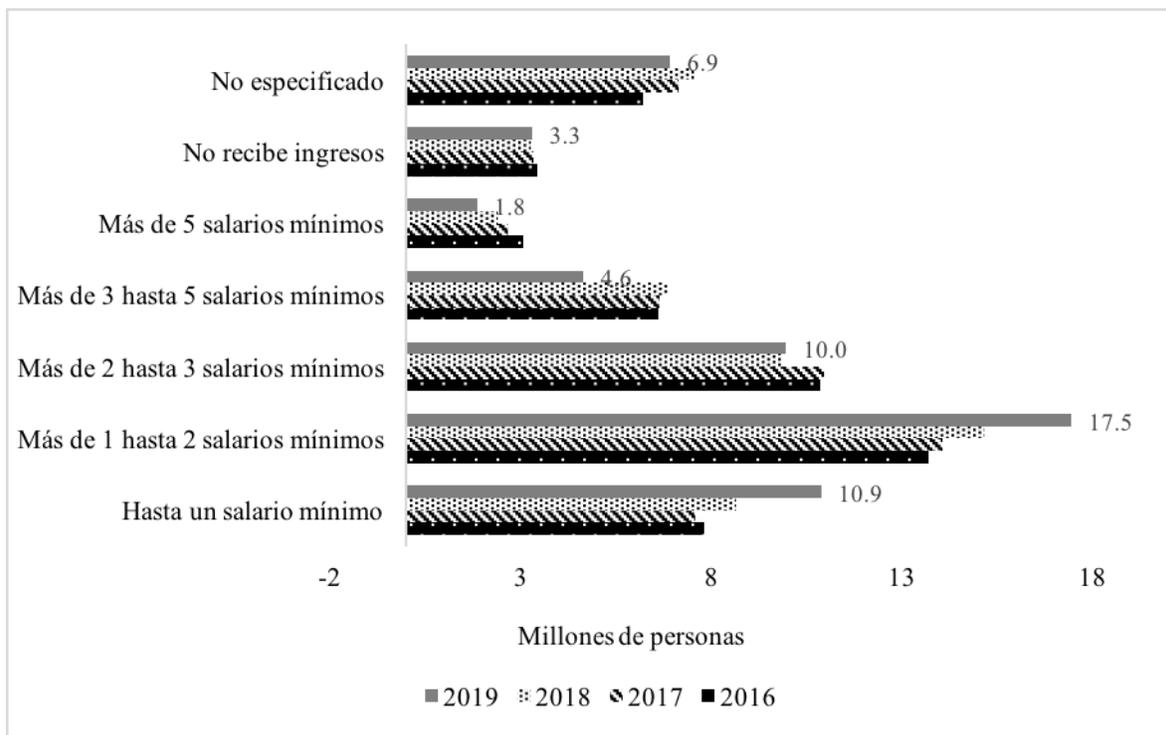


Fuente: elaboración propia con base en la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, INEGI (2020).

Siguiendo con una panorámica del mercado laboral en México, la **gráfica 8** da muestra del número de personas que laboran en los sectores primario, secundario y terciario del 2005 al 2019. Es notorio que el sector más ocupado es el terciario, el cual no solo se ha mantenido en primer lugar, sino que es el que más ha crecido en las últimas décadas, pasando de 24.8 millones de personas ocupadas en 2005 a 34.1 millones para 2019, es decir, un aumento del 37.5% en este rubro, mientras que los otros dos sectores han mostrado un estancamiento en su crecimiento. Esto da lugar a muchas interpretaciones, la primera nos otorga la razón al examinar la composición de la estructura laboral en México, donde afirmamos que la economía se encuentra altamente terciarizada y que es precisamente en este sector donde se ubica el estudio de caso que estamos llevando a cabo con respecto a Uber.

amparo del marco legal e institucional (seguridad social, prestaciones sociales, otros registros), así como el trabajo de autoconsumo del sector agropecuario.

Gráfica 9. México: población ocupada según nivel de ingreso, promedio anual (2016-2019)



Fuente: elaboración propia con base en *Datos: Empleo y ocupación*, INEGI (2020).

Nota: el 1 de enero de 2020 el salario mínimo general en México se estableció en \$128.41 al día (https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/525061/Tabla_de_salarios_m_nmos_vigentes_apartir_del_01_de_enero_de_2020.pdf)

Otro elemento que caracteriza el entorno laboral en México tiene que ver con los bajos salarios a los que pueden aspirar los trabajadores. La **gráfica 9** expone el nivel de ingreso de la población económicamente activa para los años 2016-2019, en la que podemos observar que, para el último año, la población remunerada con hasta tres salarios mínimos es la que más ha crecido en los últimos cuatro años; mientras que, precisamente la población mejor remunerada ha ido disminuyendo en el mismo periodo. Es decir, la Ley General de Acumulación Capitalista caracterizada por el panorama laboral en México: mientras más gente gana menos, menos gente gana más.

3.2 Características y condicionantes de la conducción en Uber: trabajo precario, flexible y controlado

Aun con los elementos que colocan en una clara ventaja a Uber frente a los usuarios conductores, existe una gran necesidad de los últimos por encontrar una salida a las condiciones económicas que se han venido enfrentando con los procesos que se describieron antes, y que se han profundizado con la actual crisis ocasionada por la pandemia por covid-19. En términos de empleo, la categoría que más ha crecido durante la pandemia es la del trabajo por cuenta propia, al tiempo que, durante 2020, la contracción del número de ocupados alcanzó un 9%, una caída de la tasa de participación global de 4.9% y un aumento de la tasa de desempleo de 2.5% (CEPAL, 2021: 122).

Por tanto, ante la escasez de oportunidades de empleo formal, la “clase que vive del trabajo” se ve orillada a aceptar las condiciones impuestas por los dueños de las plataformas como Uber, formando parte de un fenómeno global de explotación. La precarización de estas condiciones se refleja en un salario a destajo, una jornada laboral difusa, sin una relación patronal clara, sin derechos laborales y sin seguridad social. Es decir, se trata más de un trabajo de subsistencia, que de un emprendimiento con posibilidades de éxito, autonomía e independencia (Salazar, 2021: 9).

Empero, a lo que sí se asiste es a un consentimiento en la producción de estos servicios que se afianza con mayor facilidad cuando los trabajadores asumen y se adaptan a los dispositivos y objetivos disciplinarios empresariales, incluso cuando son conscientes de su propia explotación en beneficio del capital (Lahera, 2000: 27). O sea, estos trabajos se encuentran envueltos en un mayor control, disciplinamiento y vigilancia ocultos (Salazar, 2021: 9).

La experiencia de trabajo en la plataforma Uber ha sido plasmada por diversos estudios, entre ellos podemos encontrar las entrevistas a personas conductoras que Carolina Salazar (2021) recopila. En primer lugar, se apunta que la población que accede a este modelo para obtener o completar ingresos es muy heterogénea (en cuanto a escolaridad y grupo etario) y mayormente vulnerable (ya que se exponen otras barreras sociales y digitales).

Por otro lado, se señala la dificultad para obtener un ingreso extra a través de bonificaciones, ya que estos incentivos se encuentran sujetos a las fluctuaciones de la demanda por parte de los clientes y requieren largas jornadas de conducción en las que se acepten todos los viajes, aunque estos impliquen poner en riesgo la seguridad del conductor. Además, para lograr obtener un ingreso que cubra sus necesidades y las de su familia, los trabajadores deben conducir seis de los siete días de la semana por periodos de 10 o 12 horas. En suma, nunca se es dueño del trabajo ni de las ganancias, y el discurso emprendedor que invita a los trabajadores a realizar este tipo de actividad puede diluirse con facilidad y orientarse hacia la frustración, desesperación e incluso endeudamiento.

3.2.1 La sujeción de los términos y condiciones

El instrumento que regula la relación que se da entre los usuarios – clientes y conductores – y la plataforma de Uber es los Términos y Condiciones, un documento que sirve para sentar las condiciones de uso del servicio, contenido e información que brinda la plataforma. Si no se aceptan estos al registrarse en la aplicación, simplemente no se puede hacer uso de la plataforma, ya que “regulan el acceso o uso [...] de aplicaciones, páginas web, contenido, productos y servicios puestos a disposición por Uber B.V” (Uber, 2021b).

La última actualización de los Términos de Uber se realizó el 14 de febrero del 2021 y se divide en siete puntos: 1) Relación contractual; 2) Servicios; 3) uso de los Servicios; 4) Pago; 5) Soporte, renunciaciones, limitación de responsabilidad, indemnidad; 6) Legislación aplicable, resolución directa y arbitraje; y 7) Otras disposiciones. Una de las primeras advertencias en estos es que Uber “podrá denegar el acceso a la cuenta y/o a los Servicios, [o bien], modificar o poner fin a los Términos y Condiciones o a cualquiera de los Servicios ofrecidos” en caso de incumplimiento (Uber, 2021b)

En este mismo documento se da por sentado que, una vez que se aceptan los Términos y Condiciones, se “reconoce que Uber no presta servicios de transporte o de logística o funciona como una empresa de transportes y que dichos servicios de transporte o logística se prestan por terceros contratistas independientes, que no están empleados por Uber ni por ninguna de sus afiliados”. Es decir, los *Servicios* que ofrecen las aplicaciones se limitan al uso de la plataforma para organizar y planear transporte a través de “terceros proveedores

independientes”. El acceso a estos Servicios se otorga por medio de una “licencia limitada, no exclusiva, no sublicenciable, revocable y no transferible”, también aplican restricciones sobre el acceso, la modificación y reproducción del *software* que ofrece la plataforma. Por otro lado, se apunta que los servicios pueden otorgarse por medio de distintas marcas de “pedidos de transporte y/o de vehículos eléctricos ligeros, [tal como] ‘Uber’, ‘uberPOP’, ‘uberX’, ‘uberXL’, ‘UberBLACK’, ‘UberSUV’, ‘UberBERLINE’, ‘UberVAN’, ‘UberEXEC’, ‘UberLUX’, ‘UberRUSH’, ‘UberFRESH’, ‘UberEATS’, ‘Uber Connect’ y ‘Uber Direct’”.

Estos servicios también son puestos a disposición de los llamados *terceros beneficiarios* (Apple Inc., Google, Inc., Microsoft Corporation o BlackBerry Limited y/o sus correspondientes subsidiarias o afiliados internacionales) al acceder a la aplicación por medio de sus sistemas operativos (iOS, Android, Microsoft Windows). Con respecto a la titularidad o propiedad del *software*, esta será exclusiva de Uber. Como mencionamos en el capítulo dos, cuidar de los derechos de propiedad es un elemento fundamental para el desempeño de las empresas no financieras que cotizan en la bolsa y responden a la lógica de maximización del valor del accionista.

El tercer punto de las condiciones tiene que ver con el uso de los Servicios, el cual se realiza por medio de una cuenta personal de usuario, que será admitida exclusivamente si el usuario tiene la mayoría de edad legal, otorgando además información personal como “nombre, dirección, número de teléfono móvil, así como por lo menos un método de pago válido”. Los requisitos y conducta del usuario son enfáticos al señalar que la cuenta no se puede ceder o transferir, que solo se pueden usar con fines legítimos y “no causará estorbos, molestias, incomodidades o daños a la propiedad”. En este apartado también se aborda el “contenido proporcionado por el usuario [le] otorga a Uber una licencia mundial, perpetua, irrevocable, transferible, libre de regalías, exhibir públicamente, presentar públicamente o de otro modo explotar de cualquier manera dicho Contenido de usuario en todos los formatos y canales de distribución, conocidos ahora o ideados en un futuro [...], sin más aviso o consentimiento de usted y sin requerirse el pago a usted o a cualquier otra persona o entidad”. Por otro lado, en este mismo punto se anota puntualmente que el

usuario es el único “responsable de obtener el acceso a la red de datos necesario para utilizar los Servicios, [...] y de adquirir y actualizar el hardware compatible”.

Las condiciones que aplican al Pago, señalan, en primera instancia, que “el uso de los Servicios puede derivar en cargos por los servicios o bienes que reciba de un Tercer proveedor, terceros independientes o por los servicios de intermediación u otros que reciba de Uber o las subsidiarias o afiliados de Uber en su jurisdicción o desde el extranjero”. Estos cargos “pueden incluir otras cuotas, peajes y/o recargos aplicables, incluyendo cuotas por solicitud, cuotas o cargos municipales, estatales o nacionales/federales, cargos por demoras, recargos aeroportuarios o tarifas de procesamiento por pagos fraccionados, entre otros que sean aplicables”. Los cargos deben pagarse de inmediato y advierten “que los Cargos aplicables en determinadas zonas geográficas podrán incrementar sustancialmente durante los periodos de alta demanda”, además, apuntan que cuando “Uber lo considere, [...] proporcionará a *determinados* usuarios ofertas promocionales y descuentos” (cursivas nuestras).⁴⁹ También hacen explícito que las propinas o gratificaciones son voluntarias, brindando la oportunidad de calificar su experiencia sobre el Tercero proveedor al concluir el Servicio. Por último, se explica que existe una “Tarifa de reparación, limpieza o cargos por objetos olvidados”, en la cual “Usted será responsable del costo de la reparación de dichos daños o de la limpieza necesaria de los vehículos y las propiedades del Tercero proveedor, que se ocasionen por el uso de los Servicios en su Cuenta que sobrepasen los daños considerados normales”, haciendo un cargo directo a la cuenta por un “costo razonable”.

El punto que tiene que ver sobre el “Soporte; Renuncias; Limitación de responsabilidad; Indemnidad” pone como antecedente que se brinda soporte los 365 días del año a través de la aplicación o la página web, y que todos los Usuarios deben apegarse a las *Guías Comunitarias*.⁵⁰ Con respecto a las renuncias, Uber se deslinda de “todo riesgo derivado de

⁴⁹ Es en estos casos que el control algorítmico entra en función, ya que es por medio de estas herramientas que se calcula la demanda y precio de los Servicios en determinados lugares, así como al asignar las ofertas a usuarios seleccionados por el mismo proceso.

⁵⁰ Las *Guías comunitarias de Uber* (Uber, 2021c) que aplican para América Latina y el Caribe señalan que su objetivo es “que cada experiencia sea segura, respetuosa y positiva. [...] El incumplimiento de cualquiera de nuestras guías puede constituir una infracción grave de los términos del acuerdo que sostiene con Uber y puede ocasionar la pérdida de acceso total o parcial a la Plataforma de mercado de Uber”. Se afirma que las

su uso de los servicios y cualquier servicio o bien solicitado en relación con aquellos” y remarca que la responsabilidad será del Usuario en la “máxima medida permitida por la ley aplicable”. La limitación de responsabilidad apunta que “Uber no será responsable de daños indirectos, incidentales, especiales, ejemplares, punitivos o emergentes, [...] ni de perjuicios relativos [...] derivados de cualquier uso de los servicios”. El último de los acuerdos es sobre “mantener indemnes y responder frente a Uber y sus consejeros, directores, empleados y agentes por cualquier reclamación, demanda, pérdida, responsabilidad y gasto por el uso de los Servicios”.

En el apartado “Legislación aplicable; Resolución Directa y Arbitraje”, se señala que, ante algún problema con el uso de los Servicios, se debe comunicar por medio de la sección “Ayuda” del menú principal de la aplicación o página web. En caso de no resolverse el conflicto, las partes pueden acceder a “Mediación y Arbitraje” que “se regirán e interpretarán exclusivamente en virtud de la legislación de los Países Bajos, con exclusión de sus normas sobre conflicto de leyes”.

El último término, “Otras disposiciones”, apunta a qué dirección web acceder para enviar reclamaciones por infracción de derechos de autor y a qué dirección escribir para hacer una notificación general en Países Bajos. Por el lado de las “Disposiciones generales”, estas incluyen que se autoriza a Uber “para ceder o transferir estas Condiciones, en todo o en parte, incluido a: (i) una subsidiaria o un afiliado; (ii) un adquirente del capital, del negocio o de los activos de Uber; o (iii) un sucesor por fusión”. También se registra claramente que “No existe [...] una empresa conjunta o relación de socios, empleo o agencia como resultado del contrato entre usted y Uber o del uso de los Servicios”.

En resumen, los Términos y Condiciones que regulan el uso de los Servicios de intermediación, organización y logística por medio de la plataforma de Uber, delimitan muy bien la propiedad y los derechos para el uso de su *software*, aclarando que deslindan a la empresa de cualquier responsabilidad laboral con los conductores – o “terceros proveedores independientes”, como se les llama en este documento –, y de proveer los medios para el

guías se rigen por 3 pilares: 1) tratar a todos con respeto; 2) ayudar a otros a mantenerse seguros; y 3) respetar la ley.

desempeño de los servicios – como el *hardware* o conexión a la red de internet –. Por otro lado, queda manifiesto que la información que los usuarios brinden puede ser transferible a las compañías “terceras beneficiarias” (Apple Inc., Google, Inc., Microsoft Corporation o BlackBerry Limited), o a los propios accionistas de la empresa. También se logra encontrar el carácter automatizado o de control algorítmico en los procesos de resolución de conflictos, así como en la asignación de promociones y determinación de los precios.

3.3 Propuesta de investigación cualitativa: entrevista semiestructurada a conductores de Uber

La motivación de enriquecer los debates sobre Uber y la manera en la que los conductores se enfrentan a formas de precarización laboral y las repercusiones en su vida cotidiana por medio de un instrumento cualitativo, viene de la visión que Capogrossi y Palermo (2020: 32) encuentran en los estudios de caso, los cuales, “teñidos por una mirada etnográfica, pueden hacer nuevas preguntas, tensionar viejas respuestas y reconocer las formas recurrentes que asumen las relaciones de explotación en el mundo del trabajo”. Así, a continuación, abordaremos el planteamiento y operatividad de nuestra propuesta de investigación cuantitativa, para después ahondar en las experiencias y resultados obtenidos de nuestra inmersión inicial.

3.3.1 Planteamiento y operatividad

Como explicamos en el capítulo dos, en 2013 Uber comienza a operar en la Ciudad de México, se trata de la primera ciudad latinoamericana a la que arriba la empresa tecnológica. El servicio de transporte privado que ofrece la plataforma – que “intermedia”, según la propia empresa – ha modificado la movilidad dentro de la ciudad, pero también ha supuesto cambios importantes para la estructura tradicional del trabajo; tanto que, para 2017, la cantidad de usuarios afiliados como “socios conductores” ascendía a 230,000 en todo el país (Chávez y Sánchez, 2017). Por tal motivo, luego de describir las condiciones de flexibilización del trabajo que acontecen en la actualidad – jornada de trabajo difusa, sin salario fijo, sin contrato de por medio, entre otras – es pertinente analizar qué efectos suponen para los trabajadores, si esta actividad resulta una opción viable para la reproducción de su fuerza de trabajo y conocer si la tendencia apunta o no hacia esta

modalidad de empleos. Así, un ejercicio empírico como la entrevista sirve para explorar las implicaciones e interpretaciones que los conductores de Uber viven con la transformación del trabajo que describimos en el primer capítulo.

Desde el inicio de esta investigación se consideró que era sumamente necesario contar con la experiencia de primera mano de los conductores, ya que las plataformas digitales como espacio de trabajo no clásico son un fenómeno relativamente “nuevo” que pone sobre la mesa el debate sobre su viabilidad en el futuro de la economía, el modelo de negocios por el que se sustenta y los efectos que tienen para los trabajadores. Por tanto, la aplicación de entrevistas semiestructuradas aporta información muy relevante para la revisión y evaluación de las consecuencias tangibles que el trabajo en plataformas digitales tiene sobre la “clase que vive del trabajo”.

Para adentrarnos en nuestro estudio de caso acerca de Uber, buscamos aplicar un ejercicio empírico que diera forma a nuestra hipótesis, en la cual se considera que el vínculo entre finanzas y tecnología transforman buena parte de la relación que tiene el capital con el trabajo. Por tanto, el instrumento que desarrollamos para llevar a cabo entrevistas tuvo como finalidad conocer, identificar y evaluar las condiciones en que los conductores de Uber en México desempeñan su labor. Para una mayor precisión, nos centramos en tres objetivos particulares, a saber: 1) contexto y motivaciones del conductor para registrarse y conducir para la plataforma Uber; 2) identificar las condiciones y vicisitudes por los que atraviesan los conductores para desempeñar su labor; y 3) evaluar si la conducción de Uber era una actividad viable para que los usuarios conductores reproduzcan su fuerza de trabajo.

Las preguntas de investigación por las que nos regimos intentaron responder a los objetivos particulares que mencionamos anteriormente y son las siguientes:

- ¿Qué motiva a los conductores para registrarse en la plataforma Uber?
- ¿Cuáles son las condiciones materiales en las que los conductores de Uber desempeñan su labor?
- ¿Cómo definen los conductores los horarios y rutas por las que conducen?
- ¿Cuál es y cómo se distribuye el ingreso por la conducción de autos en Uber?

- ¿Al conductor le resulta factible desempeñarse como “socio conductor” de Uber?
¿Por qué?

Tomamos como base un diseño fenomenológico⁵¹ de la investigación. Se planeó la aplicación de 10 entrevistas semiestructuradas con una duración aproximada de 40 a 60 minutos para lograr identificar las implicaciones de esquemas laborales flexibles. Los entrevistados serían conductores o ex conductores (propietarios y no propietarios) de la plataforma de Uber. El **cuadro 1** resume la operatividad del instrumento creado en cuanto a las dimensiones, objetivos, preguntas de investigación y características que ponen en contexto a cada dimensión.

Cuadro 1. Operatividad del instrumento

DIMENSIONES	OBJETIVOS	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Económica / Laboral	Conocer el contexto en el que el conductor(a) llega a registrarse y conducir para la plataforma Uber. Identificar las condiciones y vicisitudes por los que atraviesan los conductores(as) para desempeñar su	¿Qué llevó al conductor(a) a registrarse en la plataforma Uber? ¿Cuáles son las condiciones materiales en las que el (la) conductor(a) de Uber desempeña su labor? ¿Cómo define el (la) conductor(a) los	Desempleo Bajos salarios Altas tasas de informalidad Tecnologías emergentes Trabajo precario y flexible Trabajo no clásico

⁵¹ El objetivo del diseño fenomenológico en la investigación cualitativa es “explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (Sampieri, 2014). En este abordaje, la prioridad corresponde a *extraer* la esencia de la experiencia compartida, es decir, lo que varias personas experimentan respecto a un fenómeno o proceso en común, en este caso, ser o haber sido conductores de Uber.

	labor.	horarios y rutas por las que conducen? ¿Cuál es y cómo se distribuye el ingreso por la conducción de autos en Uber?	Control ampliado Poder
Personal / Social	Evaluar si la conducción de Uber es una actividad viable para que los “socios conductores” reproduzcan su fuerza de trabajo.	¿Al conductor le resulta factible desempeñarse como “socio conductor” de Uber? ¿Por qué?	Reproducción de la fuerza de trabajo Valoración y opinión personal del conductor(a) sobre su labor en Uber

3.3.2 Inmersión inicial: experiencias y resultados

Como mencionamos en el apartado anterior, se tenía prevista la aplicación de 10 entrevistas, sin embargo, debido a las medidas de confinamiento por covid-19, solo logramos completar una de estas antes de que la pandemia fuera declarada. Por tanto, a continuación, abordaremos los resultados que obtuvimos de esta entrevista.

Cuadro 2. Relación de entrevistas con conductores

No.	FECHA	NOMBRE	EDAD	MODALIDAD	ANTIGÜEDAD	LUGAR	DURACIÓN
1	06 feb 2020	Jair	30 años	Ex conductor de UberX	2 periodos de 1.5 años cada uno	Col. Moderna	1:44 hrs.

El primer acercamiento lo tuvimos el 06 de febrero de 2020 con Jair, un ex conductor de UberX que tiene 30 años y cuenta con licenciatura en arquitectura. Poco antes de esta

fecha, Jair conducía para Uber, pero lo suspendieron de la plataforma sin previo aviso. Se trataba del segundo periodo en el que Jair se daba de alta en Uber, en ambos periodos duró aproximadamente un año y medio. Ante esta segunda suspensión, decidió continuar la conducción en otra plataforma.

Jair comenzó a conducir un taxi rentado mientras cursaba la licenciatura para obtener ingresos y, cuando supo del esquema de Uber, se puso a investigar respecto a la aplicación y su funcionamiento. En ese momento conoció a una chica que acababa de comprar un auto y le ofreció trabajarlo, así que decidió conducir este auto en la plataforma mientras terminaba la universidad. Luego de algún tiempo y de haber terminado la universidad, Jair tuvo problemas con la dueña del auto, dejó la conducción y obtuvo otro trabajo. Sin embargo, en poco tiempo perdió dicho trabajo y volvió a conducir un Uber.

Jair manifiesta que cuando volvió a conducir para Uber, la aplicación ya había sufrido muchos cambios respecto a los lineamientos, y que estos cambios fueron exclusivamente a favor de la plataforma, perjudicando la labor de los conductores y en contra de los propios usuarios. El entrevistado considera que Uber entró en una especie de “zona de confort” en la que comenzó a reproducir muchos vicios de los servicios anteriores. Luego de atravesar por este momento de comodidad, Uber comenzó a competir con otras empresas que ofrecían el mismo servicio, por lo que inició varios mecanismos – que Jair calificó como “patadas de ahogado” – para “retener” a los conductores como esquemas de bonos con base en la calificación obtenida o, incluso, rifas de autos. Como parte de los esquemas de premiación, seis meses antes de la entrevista, la empresa comenzaría a otorgar “insignias” (plata, azul y oro) de acuerdo a la cantidad de viajes y la calificación que los conductores obtenían por ellos.

Otra de las consideraciones que saltan a la vista de Jair respecto al funcionamiento de la plataforma, tiene que ver con el hecho de que en Uber el conductor no puede visualizar el destino al que se dirige, y que la plataforma les asigna viajes cortos o largos a los conductores. Además, menciona que, en la primera etapa de operación de Uber en México, la empresa brindaba mucho más apoyo legal y técnico a los usuarios y “socios conductores”.

Como parte de los cambios que Uber instauró, Jair afirma que, en últimas fechas, ya no se realizan exámenes para el registro de los conductores en la plataforma, abonando al argumento de que la apuesta de la empresa es por tener una amplia oferta de autos para abarcar un mercado cada vez más grande como una de sus ventajas.

En noviembre de 2019 Jair fue suspendido de Uber, por lo que se comunicó vía telefónica y acudió a las oficinas de Uber en la Ciudad de México, obteniendo como única respuesta que revisara los Términos y Condiciones que había aceptado al registrarse en la plataforma, ya que seguramente había incumplido con alguno de ellos y que no podía hacer nada para revertir dicha suspensión. Esto tomó por sorpresa a Jair, quien comenta que su calificación era excelente y que, de hecho, era considerado “conductor V.I.P.”.

Meses antes de esta suspensión, Jair había percibido “comportamientos extraños” en la aplicación, ya que notó que, pese a que observaba mucha demanda en las zonas que frecuentaba y que eran horas donde normalmente hay mucho trabajo, no le “caían” viajes. Luego de ver una noticia en la que se especulaba que Uber espía a sus usuarios a través de sus teléfonos, aunque no tengan activa la aplicación, él tiene la sospecha de que su suspensión estuvo relacionada con el hecho de que “jugaba” con la aplicación, ya que durante los momentos en que la tarifa se volvía dinámica – con alta demanda y precios elevados – él activaba su cuenta en Uber para recibir viajes, mientras que en las horas con baja demanda se dedicaba a otras actividades. Es decir, a Jair le funcionaba ajustarse a los horarios de alta demanda en la aplicación.

Luego de su suspensión en la plataforma, transitó a Didi. En esta plataforma Jair prefiere mantener los horarios y rutas que llevaba en Uber, por lo que trabaja los siete días de la semana, pero busca los horarios cuya demanda es más alta – viernes de 5:00 a 11:00 y de 17:00 a 23:00 horas, los fines de semana, por las noches, de 20:00 a 04:00 horas – e intenta centrar sus demás actividades en las horas libres o “enrutarse” y conseguir viajes mientras se desplaza hacia algún otro lugar. Las rutas las define de acuerdo al flujo de gente que trabaja, normalmente por la mañana va de los lugares de la periferia hacia el centro o zonas de trabajo de oficina, mientras que por las tardes toma el flujo contrario.

Para ese año, sus ingresos semanales por la aplicación ascendían aproximadamente a \$6,000.00, de los cuales cubre sus necesidades personales y del espacio en el que habita con su madre; el propietario del auto se encarga de cubrir los gastos del auto como el seguro y mantenimiento, mientras que Jair cubre el gasto que concierne a la gasolina, que asciende a \$800.00 a la semana aproximadamente; la cuota semanal que Jair cubre con el propietario es de \$1,200.00, es decir, aproximadamente puede disponer de \$4,000.00 a la semana. Jair busca poder acceder a los esquemas de metas cumpliendo la cantidad de viajes que solicitan, sin embargo, refiere que dichos esquemas suelen ser “mañosos” puesto que, si “excedes” la cantidad de viajes o montos solicitados para el bono, éste ya no se te otorga.

El entrevistado menciona que encontraba clientes mucho más “hostiles” en la plataforma Uber que con la que está actualmente (Didi), y que esta misma distinción corresponde a la impresión de la clase social a la que pertenecían los usuarios. Supone que, en general, los usuarios de Uber pertenecen a una clase social más alta.

Actualmente, alterna la conducción con proyectos individuales de diseño y montaje de obras artísticas y referentes a su profesión de arquitecto. Jair refiere que en la actualidad no se puede dar el “lujo” de tener un solo trabajo, para él la conducción en Uber es una herramienta con la que puede hacer contactos y conseguir ingresos, pero su plan es crear sus propios proyectos a futuro.

3.4 Reflexiones del capítulo: flexibilización y precarización laboral

En este tercer capítulo hemos aterrizado las consideraciones teóricas – como el trabajo, la financiarización y las tecnologías emergentes – y los elementos que conforman la empresa de *Uber Technologies, Inc.*, para lograr entender los efectos que la imbricación de estos aspectos tiene sobre los trabajadores de plataforma.

Para tal efecto, revisamos cómo se encuentra actualmente el panorama laboral en México y así poder entender los motivos por los cuales un trabajador se ve orillado a ingresar conductor en una plataforma digital como la de Uber. Este panorama arrojó que el país no produce nueva tecnología, pero sí la introducen en sus ramas industriales, servicios y consumidores, por lo que esta inserción genera una tendencia hacia empleos más precarios

debido al auge de la subcontratación, además de una fragmentación en cuanto a la flexibilidad, la remuneración o la versatilidad de tareas. Es decir, México ha asimilado la inserción de tecnologías emergentes en el mercado laboral a partir de procesos de producción intensivos en trabajo poco calificado ya que dispone de abundante mano de obra y salarios bajos. Otro elemento característico en el país es que el empleo informal representa el 54.6% de la población ocupada, por lo que la pobreza y la desigualdad de ingresos también se encuentran íntimamente relacionadas. Con respecto al último punto, logramos rastrear que la población remunerada con hasta tres salarios mínimos es la que más ha crecido en los últimos cuatro años; mientras que, precisamente la población mejor remunerada ha ido disminuyendo en el mismo periodo.

En el siguiente apartado, buscamos caracterizar las condicionantes con las que se encuentran los conductores de Uber. En primer lugar, encontramos que estos últimos tienen una gran necesidad por encontrar una salida a las condiciones económicas que se han venido enfrentando con los procesos que se describieron antes, y que se han profundizado con la actual crisis ocasionada por la pandemia por covid-19, por lo que se ven orillados a aceptar las condiciones impuestas por los dueños de las plataformas como Uber, formando parte de un fenómeno global de explotación. El segundo punto tiene que ver con las condiciones de la labor, en las cuales los conductores reciben un salario a destajo, se encuentran con una jornada laboral difusa, no existe una relación patronal clara, no hay derechos laborales y ni hablar de la seguridad social. Los métodos de control y disciplina conforman el tercer elemento de la conducción en plataformas digitales, ya que estos suelen ejecutarse por medio de algoritmo que constriñen a los conductores a métodos de calificación, vigilancia continua y control en su actividad.

Para entender cómo se manifiesta este control continuo sobre la conducta de los conductores, revisamos también el tipo de sujeción que “acepta” bajo los Términos y Condiciones de la aplicación de Uber. En esta especie de contrato entre la plataforma y los usuarios, a lo largo de siete puntos (relación contractual; servicios; uso de los servicios; pago; soporte, renunciaciones, limitación de responsabilidad, indemnidad; legislación aplicable, resolución directa y arbitraje; y otras disposiciones), quedan sentadas las condiciones de uso del servicio, contenido e información que brinda la plataforma. A lo largo del

documento, queda muy claro que Uber, quien detenta la propiedad y los derechos para el uso de su *software*, se deslinda de cualquier responsabilidad laboral con los conductores, así como de proveer los medios para el desempeño de los servicios. También dejan por sentado que la información personal que recaben de los usuarios, puede ser utilizado para cualquier fin que la empresa, las compañías “terceras beneficiarias” o los accionistas lo requieran.

En suma, bajo este esquema, nunca se es dueño del trabajo ni de las ganancias generadas en los viajes o en los circuitos de las altas finanzas en los que la empresa en cuestión participa. El discurso emprendedor que invita a los trabajadores a realizar este tipo de actividad puede diluirse con facilidad y orientarse hacia la frustración, desesperación y endeudamiento en un intento por adquirir un vehículo automotor o un *smartphone* con acceso a internet. Es aquí donde podemos remontarnos a una cita de Marx (1968 [1844]: 6) en la que afirma que “en el estado ascendente de la sociedad, la decadencia y el empobrecimiento del obrero son producto de su trabajo y de la riqueza por él producida. La miseria brota, pues, de la esencia del trabajo actual”.

En el último apartado expusimos un instrumento de investigación cualitativa cuyo objetivo fue enriquecer los debates sobre Uber y la manera en la que los conductores se enfrentan a formas de precarización laboral y las repercusiones en su vida cotidiana por medio de un instrumento cualitativo que se planeaba aplicar a través de 10 entrevistas semiestructuradas. En cambio, debido a las medidas de confinamiento por covid-19, logramos completar solo una de las entrevistas.

La finalidad de las entrevistas estaría guiada por tres objetivos que exploraban el contexto y motivaciones de los conductores para registrarse y conducir para la plataforma Uber; identificaban las condiciones y vicisitudes por los que atraviesan estos al desempeñar su labor; y evaluaban si la conducción de Uber era una actividad que les otorgara los recursos necesarios para reproducir su fuerza de trabajo.

Por último, expusimos los resultados de la inmersión inicial al aplicar una entrevista en la Ciudad de México. En este acercamiento, encontramos que se trataba de un conductor que ingresó en la plataforma para poder obtener ingresos y continuar sus estudios de

licenciatura. Sin embargo, en un par de ocasiones fue suspendido sin conocer otra razón que haber incumplido alguno de los Términos y Condiciones. El conductor nos explicó que, para tener un ingreso aproximado de \$6,000 a la semana, debía trabajar los siete días de la semana en los horarios y zonas con mayor demanda. Sin embargo, a este ingreso aún debía restarle la cuota al propietario del vehículo, el gasto de gasolina y cubrir todas sus necesidades de comida, vivienda y vestido.

CAPÍTULO IV. Conclusiones generales

El propósito de esta investigación fue enunciar que las condiciones clásicas del trabajo en el siglo XX han sido irrumpidas por los procesos de financiarización y el surgimiento de las tecnologías emergentes. A partir de la crisis de 2007-2008, acceder a bienes y servicios a través de las plataformas digitales se volvió parte de la cotidianidad de gran parte de la población de las ciudades, principalmente. Al tiempo, la “clase que vive del trabajo” ha encontrado en las mismas plataformas una manera para subsistir a los embates del desempleo, la informalidad e incertidumbre.

Para tal efecto, en el capítulo uno se buscó abordar las nociones teóricas sobre los tres elementos que se entrelazan en este proceso: el trabajo, el régimen de acumulación financiarizado y las tecnologías emergentes. En este sentido, en la investigación siempre estuvo presente la tensión que surge en la relación capital-trabajo, en la que la profunda transformación de la estructura financiera y los modelos de negocios de empresas han dirigido y financiado procesos recientes de cambios en la producción y el avance de la innovación tecnológica, promoviendo una reorganización laboral y propiciando que las plataformas digitales jueguen un papel cada vez más decisivo en los procesos productivos.

Sobre el trabajo, rescatamos la idea de que se trata de todo un campo de estudio al contener una relación social, una actividad económica e, incluso, un proceso. A lo largo de la historia, todos estos significados han cambiado y se han moldeado de acuerdo al contexto político, económico y social. Fue así que encontramos que, en las últimas décadas, el trabajo adquiría una carga moral positiva que generalmente valoraba y legitimaba la identidad de quienes lo desempeñan, pero este también estaba acompañado de certezas, prestaciones y posibilidades de jubilación. Ahora, luego de observar cómo las condiciones de reproducción del capital se han transformado, también vemos cómo la noción y forma de organización del trabajo cambian, siendo el discurso emprendedor el que domina en la retórica de las empresas e incentivando a una gestión del tiempo y recursos individual, a un trabajo a destajo y promoviendo una gran incertidumbre.

Aterrizando la multiplicidad de significados que puede adquirir el trabajo, hicimos una revisión sobre distintas categorías que ayudan a explicar y caracterizar la manera en la que

opera la organización laboral en las plataformas digitales. En primer lugar, abordamos el debate en torno al *trabajo productivo* e improductivo, donde dilucidamos que este trabajo de plataformas responde a los elementos que conforman el trabajo productivo al estar inscrito en el modo de producción capitalista, mediado por una remuneración (aunque no pueda llamarse salario), asistir a la explotación laboral y al desenvolverse en el mercado.

Por otro lado, analizamos al *trabajo inmaterial* debido a que esta categoría está explicada desde un contexto de la reestructuración productiva iniciada en la década de 1970. Bajo esta premisa, la fuerza de trabajo se forma, se organiza y se desempeña de manera independiente. Lazzarato y Negri (2006 :46) señalarían que se trata de una transformación radical del *sujeto* en la relación con la producción, por lo que la personalidad y la subjetividad del trabajador se vuelven susceptibles de organización y mando (Lazzarato, 1996: 78).

De igual manera, examinamos al *trabajo no clásico* (De la Garza, 2017) es una propuesta teórica que refleja el cambio en el mundo del trabajo que comenzaba a hacerse presente a finales del siglo XX. Aquí también se coloca en el centro la subjetividad de los actores laborales, con la novedad de que ahora la interacción se da entre tres (o más) actores (empleado, empleador y consumidor). Así, el producto del trabajo estará en función de la interacción que se establece con el cliente y estará mediada por los intercambios y negociación o imposición de significados, los cuales determinarán el tipo de relaciones sociales que se desenvuelvan, ya sea de subordinación, cooperación, explotación o autonomía. Este trabajo puede manifestarse en tres tipos: como trabajo interactivo, como producción de símbolos sin intervención del cliente y en aquellos trabajos que requieren la participación del cliente para que este reciba el servicio. O sea, la imagen fabril, maquinista y segmentada de los trabajadores del siglo XX pasaría a estar representada por una inmaterialidad, individualidad, generación y transmisión de símbolos, hasta el tiempo y el espacio de trabajo que se mezcla con la vida del trabajador.

Ahora bien, en este mismo capítulo explicamos la manera en la que opera actualmente el régimen de acumulación de capital para poder entender cómo es que se están gestionando los procesos de innovación tecnológica y de organización de la fuerza de trabajo. Así, encontramos que la financiarización ha estado enmarcada en el auge del neoliberalismo y la

globalización, y su surgimiento estuvo caracterizado por el agotamiento de un patrón de producción fordista, un estado de bienestar en crisis, un aumento de la esfera financiera frente a la productiva, una intensa concentración de capitales, privatizaciones, desregulación y flexibilización de los mercados, así como la reducción de los salarios.

La premisa general que aborda este fenómeno es que las finanzas han cobrado una mayor relevancia en la economía mundial que se manifiesta en una gobernanza corporativa enfocada a la valorización de las acciones en el corto plazo, en un creciente poder político y económico de la clase rentista y del capital financiero, una lógica de valorización de capital a través de canales financieros y el auge de la comercialización financiera (Abeles *et al.*, 2018). Desde una inclinación teórica heterodoxa, procuramos explorar algunas concepciones, enfoques y perspectivas como la corriente marxista y poskeynesiana.

Por un lado, los autores marxistas conciben a la financiarización como una etapa inscrita en el capitalismo, dentro de un proceso histórico y como fruto de transformaciones en el sector productivo e institucional. De esta corriente recuperamos categorías como *capital ficticio* (Carcanholo y Sabadini, 2013; Durand, 2017), donde este emerge del *capital que devenga interés* a partir de la creación de títulos o respaldos en donde no existe ninguna sustancia real y no se contribuye a la inversión en producción o circulación de la riqueza, otorgando la ilusión de un capital que se valoriza por sí mismo en el mercado de compra y venta especulativa. En esta perspectiva, también se señala la importancia de otorgar prioridad al análisis de la lucha de clases, los cambios en las fuerzas y las relaciones de producción, así como el trabajo como fuente de valor (Powell, 2018).

Así, llegamos a caracterizar a la financiarización como un *régimen de acumulación* al haber transitado por: un incremento de los medios y capacidades de producción a través de la inversión y extensión de las relaciones de propiedad y de producción capitalistas; la expropiación a los productores que aún mantienen una relación directa con los medios de producción, la integración a la esfera del mercado de algunos países y valorización capitalista de actividades ajenas al mercado; y la apropiación, deducción y centralización de los centros de acumulación más fuertes de partes del valor y de la plusvalía generados en el marco de otras formas de organización (Chesnais, 2003: 43). Este régimen se ha

consolidado al involucrarse en esferas no financieras, al surgir en un momento determinante del capitalismo y al propiciar una internacionalización del capital.

Por otro lado, revisamos el impacto que este régimen de acumulación financiarizado tiene sobre las empresas no financieras, encontrando que estas suelen asimilarlo a través de cambios en la gobernanza corporativa por medio de la alteración en la distribución de valor agregado, priorizando la maximización del valor para el accionista (MVA) y promoviendo que los sueldos se releguen a través de métodos de contratación como el *outsourcing* y *offshoring*. Es decir, conforman una especie de *naturaleza doble* al producir valor mediante la concepción y producción de bienes, y como una organización financiera (Serfati, 2009).

Por último, exploramos brevemente cómo se expresa la financiarización en el trabajo. En primer lugar, los trabajadores quedan a merced de las políticas que emprendan los propietarios financieros. Por ejemplo, por la vía de fusiones y adquisiciones, corren el riesgo de ser despedidos; con la tercerización de las actividades de la empresa, pueden deshacerse de aquellas áreas poco productivas; la deslocalización productiva genera una mayor concentración de los segmentos más redituables de la cadena productiva; además de un abandono de estrategias de diversificación productiva (Ruesga, 2012: 419).

En la última parte de este primer capítulo, retomamos la relación que Lapavitsas (2016) observa entre el surgimiento de la financiarización y la revolución tecnológica y de los medios de comunicación, así como el ascenso de las empresas transnacionales y la función del dólar estadounidense como moneda de reserva internacional. Así, para abordar la dimensión tecnológica del capitalismo en las últimas décadas, observamos cómo la apuesta del capital financiero ha estado dirigida a las posibilidades que el internet brinda, por lo que en la década de los noventa se procuró sentar las bases de una infraestructura para la economía digital actual (Srniczek, 2018: 24), mientras que, desde principios de los años 2000, los circuitos financieros promovieron la creación de tecnologías emergentes como las plataformas digitales. Esta transición sería nombrada por algunos autores como capitalismo informático (Dabat, 2006), capitalismo digital (Álvarez, 2018-19) o capitalismo de plataformas (Srniczek, 2018), donde los enormes niveles de inversión hacia este sector dan muestra de que el capital financiero y la tecnología se alimentan mutuamente: el primero al

permitir el desarrollo del segundo, mientras que la tecnología retribuye al capital financiero en forma de innovaciones, servicios e instrumentos financieros.

Por tanto, las tecnologías emergentes reflejan parte de estas innovaciones, de las cuales, pusimos el acento en dos de ellas: los datos y las plataformas digitales. Entendemos que los datos no son algo que tomar, sino que son producidos por los usuarios y extraídos por las plataformas digitales; es decir, son abstracciones de los propios procesos de la vida humana y operan mediante relaciones para su extracción y mercantilización (Mejías y Couldry, 2019: 89). Las plataformas serían infraestructuras digitales que utilizan como modelo de negocios para la interacción y el comercio entre dos o más grupos, por lo que han pasado a cobrar una enorme relevancia en esta nueva fase del capitalismo y por lo cual diversos encontramos autores han realizado esfuerzos por analizar su funcionamiento, caracterizarlas y clasificarlas (Dantas, 2018; Srnicek, 2018; Reygadas, 2018).

El auge de las plataformas digitales estaría entonces asociado a la crisis financiera del 2008, donde la prestación de servicios por este medio pasaría a crear la llamada *economía colaborativa*, ya que propone hacer uso de recursos infrautilizados y obtener una remuneración. Logramos explicar que este término remite más bien a eufemismo, ya que sus actividades suelen insertarse en una lógica de mercado donde el servicio que se ofrece no se limita a bienes infrautilizados, sino a bienes cuyo único fin es la valorización. Por tanto, consideramos que sería mucho más acertado denominar a este fenómeno como *economía bajo demanda*, ya que quienes ponen en venta su fuerza de trabajo cotidiana por medio de las plataformas digitales constituyen un sujeto laboral emergente y diverso que lleva a cabo tareas de baja calificación que no pueden realizarse mediante la inteligencia artificial.

El capítulo dos, tuvo como finalidad examinar el funcionamiento, organización y financiamiento de *Uber Technologies, Inc.* Consideramos que esta empresa da cuenta de las transformaciones en los procesos de trabajo a partir de la irrupción de tecnologías emergentes como las plataformas digitales al intermediar servicios de transporte entre usuarios y conductores. En esta revisión, encontramos que su modelo de negocio tiene como fin generar mayores efectos de red por medio de la extracción de información para moldear el mercado, los beneficios que obtienen de las rentas, el trabajo gratuito que

realizan los usuarios y la explotación laboral de los conductores. Este modelo rentista facilita las prácticas de concentración y centralización del capital al trasladar ingresos generados localmente hacia los centros financieros.

Así, Uber ha logrado una veloz expansión alrededor de 72 países y un negocio que comprende tres segmentos de operación: *Mobility*, *Delivery* y *Freight*. Producto de la pandemia declarada en marzo de 2020, el segmento que había liderado este crecimiento, *Mobility*, disminuyó drásticamente su participación en términos del número de viajes, así como de sus reservas brutas; por su parte, *Delivery* dio muestras de un crecimiento exponencial. Por supuesto, estos servicios no se quedan en el plano digital y son llevados a cabo por conductores que no son reconocidos por la empresa como trabajadores, sino como usuarios que actúan de manera libre y autónoma. Sin embargo, esta relación capital-trabajo es mediada por nuevas formas de control, subordinación y precarización hacia los conductores. O sea, se replica un modelo de carácter local, “fuera de línea” o hiperterciarizado, de forma presencial y con una ubicación específica.

En el abordaje de la estructura financiera de Uber, revisamos las características de las empresas no financieras que han asimilado los procesos de financiarización en su organización y funcionamiento. Como resultado, encontramos que la gobernanza corporativa de la empresa sí responde a un proceso de financiarización al priorizar las ganancias de los accionistas, una mayor la acumulación de activos financieros y una tendencia creciente de activos intangibles.

Muestra de lo anterior, es que, a los seis años de iniciar operaciones y haber tenido un despliegue alrededor del mundo, Uber comenzó a cotizar en la bolsa el 10 de mayo de 2019, lo que significaría que la empresa asimiló la tónica actual de acumulación de capital y el papel que las empresas no financieras desempeñan: mayor presencia y relevancia del capital financiero, relaciones asimétricas y jerarquizadas, búsqueda por la maximización del valor de los accionistas, nuevas formas de extracción de plusvalía aunadas al estancamiento de los salarios y mayor precarización y flexibilidad en los trabajos. Encontramos también que los activos intangibles han pasado a formar una parte importante en los estados financieros de Uber al multiplicarse más de 33 veces el monto de su valor de 2019 a 2021.

La relevancia de estos activos es que sirven para capitalizar posibles ingresos futuros derivados, ya sea de productos de conocimiento o de adquisición de otros negocios.

Con respecto a los activos financieros y maximización del valor para el accionista en Uber, pudimos rastrear que la estructura financiera que conforma Uber responde a la de una plataforma austera donde primero se busca crecimiento, para obtener ganancias después. Tal es el caso de los ingresos netos, los cuales han presentado números negativos en casi todos los trimestres desde 2018. Por el lado de las acciones, pudimos observar que el precio de estas tuvo un gran detrimento al inicio de la pandemia, pero ha retomado el alza desde 2021, siendo algunos de los principales accionistas institucionales *SB Cayman 2 Ltd.*, *Morgan Stanley*, *Vanguard Group* y *Blackrock Inc.*

Para concluir el capítulo dos, exploramos brevemente lo que el mercado mexicano ha implicado para la empresa de Uber. En primera instancia, al tener a la primera ciudad de arribo en América Latina; en segundo lugar, por la importancia que el país tiene en términos del número de ciudades, número de viajes realizados y de reservas brutas.

Para el capítulo tres, retomamos las consideraciones teóricas y la panorámica que obtuvimos de Uber para lograr caracterizar los efectos que la imbricación de estos aspectos tiene sobre los trabajadores de plataforma en México. Por tanto, en el primer apartado registramos algunos indicadores para dar cuenta que el mercado laboral en el país se encuentra altamente terciarizado, con un gran índice de informalidad (54.6% de la población ocupada) y con ingresos que, para la mayoría de la población, no superan los tres salarios mínimos. Con este contexto, la “clase que vive del trabajo” se ve orillada a aceptar las condiciones impuestas plataformas como Uber que forman parte de un fenómeno global de explotación. Por lo anterior, en el siguiente apartado del capítulo recuperamos la categoría de trabajo no clásico, donde los procesos por los cuales se rigen los trabajadores corresponden a la forma de trabajo interactivo, ya que este supone que, para que la interacción pueda llevarse a cabo, existen condiciones que previamente deben estar resueltas. El espacio también juega un papel importante al ser un tipo de trabajo normalmente se desempeña en lugares abiertos y cuya demanda dependerá en gran medida de los clientes. Salazar (2021) apunta que se trata más de un trabajo de subsistencia, que de un emprendimiento con posibilidades de éxito, autonomía e independencia.

Además, examinamos los Términos y Condiciones de la aplicación para poder entender cómo operan los mecanismos de control y sujeción para los conductores. Por medio de esta suerte de “contrato”, quedan sentadas las condiciones de uso del servicio, contenido e información que brinda la plataforma, así como las limitantes con las que los conductores se topan. Originalmente, para el tercer apartado estaba planeado aplicar diez entrevistas a conductores o ex conductores de Uber en la Ciudad de México; empero, por motivos del confinamiento durante 2020 y 2021, solo logramos aplicar una de ellas. Por tal motivo, lo que ahora conforma este apartado es nuestra propuesta de instrumento de investigación cualitativa y los resultados de la inmersión inicial que llevamos a cabo. El objetivo de este instrumento es explorar el contexto y motivación de los conductores para registrarse y conducir para la plataforma de Uber; identificar las condiciones al desempeñar su labor; y evaluar si la conducción de Uber era una actividad que les otorga los recursos necesarios para reproducir su fuerza de trabajo.

Fue así que logramos atisbar que los trabajadores de plataformas – que suman más de dos millones tan solo en América Latina (Reygadas, 2020), no encuentran en esta una opción de empleo a largo plazo, sino que lo ven como una forma transitoria para sobrevivir. Esta perspectiva viene acompañada de un reconocimiento de que, en este modelo, quienes ganan son las plataformas a través de la superexplotación de los trabajadores, el trabajo gratuito de usuarios y consumidores, la extracción de información y datos, las rentas por el uso del *software* y la inserción de las empresas tecnológicas en los circuitos financieros.

Pese a que las precarias condiciones para la actividad de conducción en Uber desfavorecen a los trabajadores, la necesidad de subsistir no desaparece y obliga a los conductores a mantenerse activos en la plataforma. Sin embargo, no se trata de una subordinación pasiva, se ha observado la proliferación, de manera paralela, de grupos y acciones de resistencias cotidianas a partir de la comprensión subjetiva de las experiencias para mitigar las consecuencias del “control por algoritmos” (Santos, 2021). Ahora bien, si este nuevo modelo de organización laboral llegó para quedarse y convertirse realmente en un vehículo más de presión para la formalización de las relaciones laborales de los conductores con las plataformas digitales, queda también condicionado a cómo el Estado vaya a reaccionar. Si el *lobby* pro capital tecnológico-financiarizado logra imponer su agenda, el trabajo a destajo

del siglo XXI seguirá en su ruta de pauperización de la clase trabajadora disfrazada de agente “emprendedor”; si el fiel de la balanza de la intervención estatal pende para el otro lado – y pase a formalmente reconocer, regular y supervisar las condiciones de trabajo de las plataformas digitales y el vínculo empleo velado que existe en la falsa narrativa del “socio-conductor” – capaz se logre reestablecer las bases de una mejor condición de vida para la mayoría de la población.

ANEXOS

Anexo 1. Guion de entrevista a conductores de Uber en México

Nombre:

Edad:

Escolaridad:

Modalidad de Uber:

Tiempo de antigüedad en Uber:

Auto propio / flotilla / otro privado:

Fecha:

Lugar:

Duración de la entrevista:

Dimensión económica / laboral

- 1) ¿Cómo fue que comenzaste a conducir un auto en esta modalidad?; ¿habías tenido algún otro empleo antes de conducir en Uber?; ¿alternas la conducción con algún otro empleo o plataforma digital?
- 2) ¿Cómo defines los horarios y rutas en los que conduces? ¿Cuáles son?
- 3) Aproximadamente, ¿cuáles son los ingresos semanales que obtienes utilizando la plataforma?
- 4) Del ingreso obtenido, ¿cuánto ocupas para cubrir otros gastos (gasolina, peajes, mantenimiento del auto, seguros o, en su caso, cuota al propietario del auto)?
- 5) ¿Cómo se da la interacción con los clientes de la plataforma y el proceso de calificación?
- 6) ¿El funcionamiento de la plataforma ha interferido en algún momento con tu labor?; ¿has sido bloqueado/suspendido en alguna ocasión?

- 7) ¿Cómo gestionas los esquemas de metas, premios o castigos?
- 8) ¿Cómo resuelves los problemas relacionados con el funcionamiento de la plataforma (congruencia en cobros –cuánto tiempo–, cancelación de viajes, conciliación con el cliente/pasajero)?

Dimensión social / personal

- 9) ¿Cuántas personas dependen del ingreso que obtienes por Uber?
- 10) ¿Cómo gestionas el tiempo que dedicas a la plataforma con tu vida personal o tiempo libre?; ¿consideras adecuada la relación tiempo-ingreso respecto a tus necesidades?
- 11) ¿Qué opinas de los lineamientos por los que te debes regir para mantenerte activo en la plataforma?
- 12) ¿Has tenido alguna afectación en tu salud desde que conduces en Uber?
- 13) ¿Te organizas con otros conductores para obtener alguna respuesta a demandas?
- 14) ¿Te resulta viable continuar tu labor como como “socio conductor” de Uber? ¿Por qué?

BIBLIOGRAFÍA

Abeles, M.; Pérez, E. & Valdecantos, S. (editores) (2018). “Introducción”, en *Estudios sobre financierización en América Latina*, Libros de la CEPAL, No. 152, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Abramo, L. (2021). “Políticas para enfrentar los desafíos de las antiguas y nuevas formas de informalidad en América Latina”, en *serie Políticas Sociales*, N° 240, LC/TS.2021/137), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Aglietta, M. (2001). “El capitalismo en el cambio de siglo: la teoría de la regulación y el desafío del cambio social”. *New left review*, 7, pp. 16-70.

Alanis, L. & Meireles, M. (2021). “Los que quedan fuera de las Afores: finanzas y pensiones entrelazadas”, en *Economía y Sociedad, Nexos*, 02 de marzo.

Álvarez, S. (2018-19). “Capitalismo en la era digital”, en *Revista Papeles*, No. 144, pp. 5-10.

Amaral, M. & Evangelista, P. (2010). “Neoliberalismo e dialética do capital fictício: a constituição de um novo padrão de dependência”, en *Leituras de Economia Política*, Campinas, (16), 111-138 pp.

Antunes, R. (2001). “¿Adiós al trabajo?: Ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo”. Brasil: Ed. Cortez.

Antunes, R. y Alves, G. (2004). “As mutações no mundo do trabalho na era da mundialização do capital”, *Educ. Soc.* Vol. 25, núm. 87, pp. 335-351.

Ávalos, M. y Sofía, P. (2015). “Baby, you can(t) drive my car. El caso de Über en México”, en *Economía Informa*, no. 390, enero-febrero, pp. 104-112.

Berg, J.; Furrer, M.; Harmon, E.; Rani, U., & Silberman, S. (2018). *Las plataformas digitales y el futuro del trabajo*, OIT, Suiza.

Birch, K. (2020). “Technoscience rent: Toward a theory of rentiership for technoscientific capitalism”, en *Science, Technology & Human Values*, 45(1), 3-33.

Buckley, R.; Arner, D. & Barberis, J. (2016). “150 years of fintech: An evolutionary analysis”, en *JASSA The Finsia Journal of Applied Finance*, 3, pp. 22-29.

Cadena, J. (1991). “La teoría del trabajo productivo e improductivo en Marx”, en *Investigación Económica*, enero-marzo, Vol. 50, No. 195, pp. 175-206.

Cámara, S. (2008). “Bienestar, actividad económica y cuentas nacionales. Reflexiones en torno al concepto de trabajo productivo”, en *Política y Sociedad*, Vol. 45, Núm. 2, pp. 151-167.

Cancela, E. (2019). “Uber: tras la pista del dinero”, en *El Salto*, 21 agosto 2019. Disponible en: <https://www.elsaltodiario.com/uber/uber-tras-pista-dinero>

Capogrossi, M. L. & Palermo, H. M. (2020). “Presentación”, en *Tratado Latinoamericano de antropología del trabajo*, Palermo, H. M. & Capogrossi, M. L. (coords.), 1a ed.- Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO; CEIL; CONICET; Córdoba: Centro De Investigaciones sobre Sociedad y Cultura-CIECS

Carcanholo, R. (2013). “La categoría marxista de trabajo productivo”, en *Economía y desarrollo. Revista de la Facultad de Economía de la Universidad de la Habana*, Vol. 149, No. 1, enero-junio, pp. 7-19.

Carcanholo, R. & Sabadini, M. (2013). “Capital ficticio y ganancias ficticias”, en *La crisis global y el capital ficticio*, Flores, C. & Lara, C. (coord.), Ed. Arcis, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Santiago de Chile, 73-101 pp.

Ceceña, A. E.; Palma, L. & Amador, E. (1995). “La electroinformática: núcleo y vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas”, en Ana Esther Ceceña y Andrés Barreda (coords.), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI, pp. 52-140.

Celorio, M. (2011). *Internet y dominación. Hacia una sociología de la nueva espacialidad*.

Ed. Plaza y Valdes.

Chávez, G. y Sánchez, S. (2017). “El costo de tener Uber en México”, en *Expansión*, 15 de agosto de 2017, pp. 78-89.

Chesnais, F. (2003). “La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes”, en *Economía crítica*, Núm. 1, pp. 37-72.

Codeglia, A. (2019). “¿Qué es una startup? Todo lo que necesitas saber sobre el tema”, en *Hotmart/BLOG*, 08 de julio 2019.

COFECE (2016). “La prestación del servicio de transporte de personas por medio de plataformas móviles”, en *Análisis de casos*, abril 2016.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2021). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe: dinámica laboral y políticas de empleo para una recuperación sostenible e inclusiva más allá de la crisis del COVID-19*, LC/PUB.2021/10-P/Rev.1, Santiago.

Crespo, E. & Serrano, M. A. S. (2012). “La psicologización del trabajo: La desregulación del trabajo y el gobierno de las voluntades”, en *Teoría y Crítica de la Psicología*, 2, 33-48.

Cutler, K. (2018). “The Unicorn Hunters”, en *Logic Magazine*, Issue 4 Scale, 1 de abril 2018.

Dabat, A. & Rivera, M. (1993). “Las transformaciones de la economía mundial”, en *Investigación Económica*, 206, octubre-diciembre, pp. 123-147.

Dabat, A. (2006). “Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo”, en *Economía Informa*, núm. 338, enero-febrero, pp. 34-39.

Dantas, M. (2018). “La economía del tiempo de circulación cero: las plataformas de internet”. Disponible en: http://marcosdantas.com.br/conteudos/wp-content/uploads/2018/10/La-econom%C3%ADa-del-tiempo-de-circulación-cero_version-

sitio-1.pdf

De la Garza, E. (2009). “El trabajo no clásico y la ampliación de los conceptos de producción, control, relación laboral y mercado de trabajo”, en *Sociología del trabajo*, 67, pp. 71-96.

De la Garza, E. (2011). “Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial”, en *Revista Nueva Sociedad*, No. 232, marzo-abril, pp. 50-70.

De la Garza, E. (2013). “Trabajo no clásico y flexibilidad”, en *Caderno CRH*, 26(68), pp. 315-330.

De la Garza, E. (2017). ¿Qué es el trabajo no clásico?, en *Revista Latino-americana de Estudos do Trabalho*, 21(36), pp. 5-44.

Dorantes, R. (2018). “Qué es una startup”, en *Entrepreneur*, 22 de agosto 2018.

Durand, C. (2017). *Fictitious Capital: How finance is appropriating our future*, Ed. Verso, Londres.

Epstein, G. (2005). “Introduction: Financialization and the World Economy”, en *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar Publishing,

Epstein, G. (2015), “Financialization: there’s something happening here”, en *Political Economy Research Institute Working Paper Series*, No. 394.

Furtado, C. (1964) “Elementos de una Teoría del Subdesarrollo”, en *Desarrollo y Subdesarrollo*, Buenos Aires, Argentina: Editorial Universitaria, EUDEBA, pp. 149-177.

Gil, J. (2018). “¿Qué son las economías colaborativas?”, en *Revista PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*. Núm. 141, pp. 49-62. Disponible en: https://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/revista_papeles/141/Que-son-las-economias-colaborativas-JGil.pdf

Giordano, P. & Montes, J. (2012). “Diez tesis sobre el trabajo inmaterial”, en *Revista Gestión de las Personas y Tecnología*, No. 14, agosto de 2012, pp. 17-31.

- Gorz, A. (1991). *Metamorfosis del trabajo: búsqueda del sentido*. Madrid: Ed. Sistema.
- Graeber, D. (2017). “Sobre el fenómeno de los trabajos de mierda”.
- Guevara, D. (2014). “Finanzas y desigualdad, una mirada exploratoria desde la perspectiva de la financiarización”, en *Revista Panorama Económico*, Universidad de Cartagena, Vol. 21, Octubre 2013 - Septiembre 2014, pp. 53-73.
- Han, B. C. (2014). *Psicopolítica. Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*, Ed. Herder.
- IG (2019). “Uber IPO”, en *IG Group Limited*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018). *Fuentes y metodologías. Año base 2013*, Sistema de Cuentas Nacionales de México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2020). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2022). *Indicadores de ocupación y empleo*, Comunicado de prensa núm. 169/22 30 de marzo.
- Ioannou, S. & Wójcik, D. (2018). “On financialization and its future”, en *Environment and Planning A: economy and Space*, 51(1), pp. 263-271.
- Jacob, A. (1995). “La noción de trabajo. Relato de una aventura socio-antropo-histórica”, en *Sociología del trabajo*, 4, pp. 1-14.
- Krippner, G. (2012), “Capitalizing on crisis: the political origins of the rise of finance”, en *Harvard University Press*, Cambridge, Massachussets/Londres.
- Lahera, A. (2000). “La emergencia de nuevos modelos productivos: la participación de los trabajadores y la fabricación del consentimiento en la producción”, en *Revista de Dialectología y Tradiciones Populares*, Vol. 55, No. 2, pp. 9-50.
- Laibman, D. (1999). “Productive and Unproductive Labor: A Comment”, en *Review of Radical Political Economics*, 31(2), pp. 61-73.

Lapavitsas, C. (2016). “Beneficios sin producción: cómo nos explotan las finanzas”. Madrid, Ed. Traficantes de sueños.

Lavoie, M. (2006). “Introducción”, en *La economía postkeynesiana: un antídoto del pensamiento único*, Palgrave Macmillan, Great Britain.

Lazonick, W. (2017). “The Functions of the Stock Market and the Fallacies of Shareholder Value”, Documento de trabajo núm. 58, *Institute for New Economic Thinking*, 3 de junio.

Lazzarato, M. (1996). “Immaterial labor”, en *Contemporary rhetorical theory: A reader*, Lucaites, J. L., Condit, C. M., & Caudill, S. (Eds.), (1999), Guilford Press., pp. 77-91.

Lazzarato, M. (2006). “El ciclo de la producción inmaterial”, en *Brumaria. Arte, máquinas, trabajo inmaterial*, No. 7, pp. 55-61.

Lazzarato, M. & Negri, A. (2006). “Trabajo inmaterial y subjetividad”, en *Brumaria. Arte, máquinas, trabajo inmaterial*, No. 7, pp. 45-54.

Linne, J. (2020). “‘No sos vos, es Tinder’. Gamificación, consumo, gestión cotidiana y performance en aplicaciones de ‘levante’”, en *Convergencia Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 27, Universidad Autónoma del Estado de México. <https://doi.org/10.29101/crcs.v27i0.13365>

Marx, K. (1968 [1844]). *Manuscritos Económicos-Filosóficos de 1844*. México: Grijalbo.

Marx, K. (1977 [1849]). *Trabajo asalariado y capital*. Moscú: Editorial Progreso.

Marx, K. (1980 [1863]). *Teorías sobre la plusvalía I*. México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (2011 [1867]). *El Capital, libro primero. El proceso de producción del capital*, Tomo I, Vol. 1. México: Siglo veintiuno editores S.A.

Mateescu, A. y Nguyen, A. (2019). “Algorithmic Management in the Workplace”, en *Data & Society Research Institute*. Disponible en: <https://datasociety.net/output/explainer-algorithmic-management-in-the-workplace/>

Meireles, M. (2020). “Neoextractivismo financiarizado y maximización del valor para los accionistas: la explotación del aluminio en Mozambique”, Alicia Girón & Eugenia Correa [coords.] *Austeridad y nuevas dinámicas productivas*, Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas. ISBN 978-607-30-3619-1, pp. 193-216.

Mejías, U. A. & Couldry, N. (2019). “Colonialismo de datos: repensando la relación de los datos masivos con el sujeto contemporáneo”, en *Revista Virtualis*, 10(18), pp. 78-97.

Míguez, P. (2007). “Los cambios en la subjetividad de los trabajadores y en los procesos de trabajo en las nuevas formas de trabajo inmaterial”, en *8º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET.

Minian, I. & Martínez, A. (2018). “El impacto de las nuevas tecnologías en el empleo en México”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, 195 (49), octubre-diciembre, pp. 27-53.

Morales, K. (2020). “La valoración de la flexibilidad y la libertad en el trabajo en apps. ¿Los trabajadores de plataforma son sujetos neoliberales?”, en Kruskaya Hidalgo y Carolina Salazar Daza [coords.] *Precarización laboral en plataformas digitales una lectura desde América Latina*, Friedrich-Ebert-Stiftung Ecuador FES-ILDIS.

Morales, K. & Abal, P. (2020). “Precarización de plataformas: el caso de los repartidores a domicilio en España”, en *Psicoperspectivas*, 19(1), pp. 97-108.

Orhangazi, Ö. (2018). “The role of intangible assets in explaining the investment-profit puzzle”, en *Cambridge Journal of Economics*, 43(5), 1251-1286.

Palermo, H. (2021). “Los sentidos del trabajo a lo largo de la historia y transformaciones contemporáneas”, en *Material del Diploma Superior en Estudios Sociales del Trabajo*, CLACSO.

Pardo, S. & Pico, C. (2020). “Financiarización e inversiones de los fondos de pensiones en la Alianza del Pacífico”, en *Perfiles Latinoamericanos*, 28(56), pp. 207-233.

Powell, J. (2018). “Towards a Marxist theory of financialised capitalism”, en *Greenwich*

Papers in Political Economy, No. GPERC62, University of Greenwich, Greenwich Political Economy Research Centre.

Reygadas, L. (2018). “Dones, falsos dones, bienes comunes y explotación en las redes digitales. Diversidad de la economía virtual”, en *Desacatos* 56, enero-abril 2018, pp. 70-89.

Reygadas, L. (2020). “Zolvers, rappideros y microtaskers. Trabajadores(as) de plataformas en América Latina”, en Palermo, Hernán & Capogrossi, Lorena (dirs.) *Tratado latinoamericano de Antropología del Trabajo*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO; CEIL; CONICET; Córdoba: Centro de Investigaciones sobre Sociedad y Cultura-CIECS.

Reygadas, L. (2021a). “Condiciones laborales, procesos de trabajo, control por algoritmos y resistencia” [Clase 2, módulo 6]. *Diploma Superior en Estudios Sociales del Trabajo*, CLACSO, 22 de septiembre de 2021.

Reygadas, L. (2021b). “Plataformas digitales, ¿nuevo modelo organizacional del capitalismo?” [Clase 1, módulo 6]. *Diploma Superior en Estudios Sociales del Trabajo*, CLACSO, 16 de septiembre de 2021.

Roca, C. (2016). “¿Qué son las compañías unicornio? Un nuevo concepto en el mundo de las startups”, en *IEBS*, 27 de julio 2016.

Rovira, G. (2019). “Tecnopolítica para la emancipación y para la guerra: acción colectiva y contrainsurgencia”, en *IC-Revista Científica de Información y Comunicación*, 16, pp. 39-83.

Ruesga, S. (2012). “La financiarización de las relaciones laborales”, en *Cuadernos de Relaciones Laborales*. Vol. 30, Núm. 2, 409-429 pp.

Salama, P. (2005). “De la flexibilité a la cohesion sociale en passant para la finance”. Disponible en: http://pierre.salama.pagesperso-orange.fr/art/de_la_flexibilite_a_la_cohesion_sociale_en_passant_par_la_finance@fr.pdf

Salama, P. (2018). “Nuevas tecnologías: ¿bipolarización de empleos e ingresos del

trabajo?”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, 195 (49), octubre-diciembre, pp. 3-25.

Salazar, C. (2021). “‘Con Uber yo puedo sobrevivir, pero progresar no’: el trabajo en plataformas digitales de transporte en Quito (Ecuador) dentro de un mercado laboral pauperizado”, en *Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*, No. 10 enero-abril, pp. 1-22.

Salazar, E. & Acosta, O. (2021). “Financiarización de empresas no financieras y la ampliación de activos intangibles en la estructura de balance”, en *Innovar*, 31(82), pp. 145-160.

Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*, Sexta Edición, México: Ed. Mc Graw Hill.

Serfati, C. (2009), “Dimensiones financieras de la empresa transnacional: cadena global de valor e innovación tecnológica”, *Ola Financiera*, 2(4): 11-149.

Schor, J. & Attwood-Charles, W. (2017). “The “sharing” economy: labor, inequality, and social connection on for-profit platforms”. *Sociology Compass*. Disponible en: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/soc4.12493>

Solares, I. (2020). “El (falso) fin del proletariado”, en *Revista Común*. Disponible en: https://www.revistacomun.com/blog/el-falso-fin-del-proletariado?fbclid=IwAR3Y3x5rJsDo2Tvq7w6UWySMD5mGcFqVSw0_qxuJGx6bG9IQ6AennZQH-HM

Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de plataformas*. Argentina: Ed. Caja Negra.

Terranova, T. (2017). “El algoritmo capitalista”, en *Revista Anfibia*. Disponible en: <http://revistaanfibia.com/ensayo/el-algoritmo-capitalista/>

Todolí, A. (2017). “Nuevos indicios de laboralidad en la economía de plataformas virtuales (*Gig economy*)”, en *Revista PAPELES de relaciones ecosociales y cambio global*. Núm. 140, pp. 95-103. Disponible en <https://www.fuhem.es/wp-content/uploads/2018/12/Economia-plataformas-virtuales-A.Todoli.pdf>

Toporowski, J. (2020). “Financialisation and the periodisation of capitalism: appearances and processes”, en *Review of Evolutionary Political Economy*, pp. 1-12.

Uber (2019). “Annual Report”, *UBER*. Disponible en: https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_financials/2019/ar/Uber-Technologies-Inc-2019-Annual-Report.pdf

Uber (2020). “Uber Announces Results for Second Quarter 2020”, *UBER*. Disponible en: <https://investor.uber.com/news-events/news/press-release-details/2020/Uber-Announces-Results-for-Second-Quarter-2020/default.aspx>

Uber (2021a). “Annual Report”, *UBER*. Disponible en: https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_financials/2022/ar/2021-Annual-Report.pdf

Uber (2021b). “Términos y Condiciones”, *UBER B.V.*, México. Disponible en: <https://www.uber.com/legal/es/document/?country=mexico&lang=es&name=general-terms-of-use>

Uber (2021c). “Guías comunitarias de Uber”, *UBER*, América Latina y el Caribe. Disponible en: <https://www.uber.com/legal/es/document/?country=mexico&lang=es&name=general-community-guidelines>

Uber (2021d). “Use Uber in cities around the world”, *Uber Global Cities*. Disponible en: <https://www.uber.com/global/en/cities/>

Uber (2022). “Investor day”, en *UBER*. Disponible en: https://s23.q4cdn.com/407969754/files/doc_presentations/2022/Uber-Investor-Day-2022.pdf

Vela, F. (2013). “Un acto metodológico básico de la investigación social: La entrevista cualitativa”, en Tarrés M. (Author), *Observar, escuchar y comprender: Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. FLACSO-México, pp. 63-92.

Villavicencio, G. & Meireles, M (2019). “Discusión teórica sobre la financiarización:

marxistas, poskeynesianos y en economías subdesarrolladas”, en *Ola Financiera*, Vol. 12 (No. 32), enero-abril, pp. 61-112.

Weller, J.; Reinecke, G.; Marinakis, A.; Velasco, J.; Bueno, C. (2019). *El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: antiguas y nuevas formas de empleo y los desafíos para la regulación laboral*. Santiago: Naciones Unidas.

Zichermann, G. & Cunningham, C. (2011). *Gamification by Design. Implementing Game Mechanics in Web and Mobile Apps*. Canada: O’Reilly Media, Inc.