



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

LA CODIFICACIÓN DE PLATAFORMAS DIGITALES PARA UNA
GOBERNANZA TECNOLÓGICA INTERNACIONAL, CASO UBER.

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PABLO DANIEL RIVADENEIRA ORTEGA

DIRECTOR: MTR. JUAN CARLOS VALAREZO

MAYO, 2023

Índice

Resumen	1
Introducción.....	3
Capítulo 1: El empleo informal en la Unión Europea	7
1.1. Principios básicos del trabajo según la OIT	7
1.1.1 Los derechos fundamentales de los trabajadores.....	7
1.1.2. Acuerdos ratificados por la Unión Europea en relación con la OIT	10
1.2. El empleo en la Unión Europea.....	13
1.2.1. Las crisis del trabajo	13
1.2.2. Los países más vulnerables.....	16
1.3. El empleo informal	19
1.3.1. Metas de la UE en materia de empleo	19
1.3.2. El apoyo de la OIT.....	21
Capítulo 2: El auge de la economía digital.....	23
2.1. El surgimiento de Uber.....	23
2.1.1. Fundación de Uber con elementos digitales	23
2.1.2. Novedades de la aplicación de Uber.....	26
2.1.3. La expansión internacional de Uber	29
2.2. La expansión de Uber en Europa.....	30
2.2.1. Los primeros años.....	30
2.2.2. Legislación nacional para regular Uber por país en Europa.....	33
2.3. Efectos de la expansión	34
2.3.1. Conflictos con otros sectores	35
2.3.2. El método de subsistencia precario	37
2.3.3. Políticas nacionales para apoyar a los trabajadores europeos	38
Capítulo 3: Caso Unión Europea y UBER una gobernanza tecnológica.....	39
3.1. El problema de las plataformas digitales	39
3.1.1. Recomendaciones de la OIT	39
3.1.2. Intentos nacionales de regulación.....	43
3.1.3. Manejo de datos.....	44
3.2. La política como juegos de interés	45
3.2.1. Grupos de presión.....	45
3.2.2. El problema de los intermediarios	47
3.2.3. Los grandes ingresos	48
3.3. Leyes europeas	49

3.3.1 Directrices de comercio electrónico	50
3.3.2. Nuevas propuestas	51
Análisis	53
Conclusiones.....	58
Recomendaciones	59
Referencias	61

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Evolución del empleo en la UE 2008 - 2020.....	14
Ilustración 2: La falta de empleo en la Unión Europea	15
Ilustración 3: El desempleo en la UE	17
Ilustración 4: Trabajo autónomo por sexo, edad y nacionalidad (1 000)	20
Ilustración 5: El modelo de negocios de Uber.....	25
Ilustración 6: Uber para pasajeros	26
Ilustración 7: Número de ciudades europeas donde opera Uber por país	32
Ilustración 8: Plataformas de trabajo localizado.....	41
Ilustración 9: Componentes de trabajo decente para trabajadores de plataformas digitales.....	42
Ilustración 10: Uber en busca de amigos poderosos	46
Ilustración 11: Número de trabajadores en empresas VTC y reparto.....	47
Ilustración 12: Inversión de fondos de capital de riesgo por plataforma digital	48

Índice de Tablas

Tabla 1: Orden de los 16 países miembros de la Zona Euro en 2009 por elemento económico.....	18
Tabla 2: ¿Qué tanto se cumplen los derechos fundamentales del trabajo de la OIT en el contexto europeo sobre plataformas digitales de trabajo?.....	57

Resumen

El presente trabajo de titulación aborda la codificación de las plataformas digitales de trabajo por parte de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Unión Europea (UE) tomando como caso el accionar de Uber en esta región, pues la evolución y alcance a nivel internacional de este tipo de mercado laboral pone en riesgo los derechos laborales fundamentales de los trabajadores. La OIT ha cumplido un rol histórico sobre el mercado internacional del trabajo, de esta forma, se encarga de plantear las bases de lo que se conoce como trabajo decente y la UE tiene un trabajo cercano con este organismo, por lo que ambos actores han observado el impacto que tienen las plataformas digitales y la con este contexto, la necesidad de desarrollar políticas que traten la temática. Para llevar a cabo este análisis se hace uso de la teoría de la Interdependencia Compleja de las Relaciones Internacionales bajo un enfoque de investigación descriptiva con la técnica de análisis documental. La conclusión de este trabajo explica la importancia de establecer espacios para la gobernanza tecnológica de las plataformas digitales de trabajo, tomando en cuenta a los actores más vulnerables de la cadena laboral, los considerados trabajadores autónomos.

Palabras clave: Organización Internacional del Trabajo, plataformas digitales, trabajo, Unión Europea, Uber, derechos de los trabajadores.

Abstract

The present titling work addresses the codification of digital labor platforms by the International Labor Organization (ILO) and the European Union (EU), taking as a case the actions of Uber in this region, since the evolution and scope at the international level of this type of labor market puts at risk the fundamental labor rights of workers. The ILO has played a historical role on the international labor market, so it is responsible for laying the foundations of what is known as decent work and the EU has a close work with this organism, so both actors have observed the impact of digital platforms and with this context, the need to develop policies that address the issue. To carry out this analysis, the theory of Complex Interdependence of International Relations is used under a descriptive research approach with the technique of documentary analysis. The conclusion of this work explains the importance of establishing spaces for the technological governance of digital work platforms, taking into account the most vulnerable actors in the labor chain, those considered autonomous workers.

Keywords: International Labor Organization, digital platforms, labor, European Union, Uber, workers' rights.

Introducción

La presente investigación analizará la codificación de las plataformas digitales con respecto al caso de Uber en la Unión Europea y la relación que esta mantiene con los principales elementos planteados por la Organización Internacional del Trabajo como lo son los derechos fundamentales de los trabajadores. La tecnología trasladada a la economía de servicios se ha ido expandiendo durante el siglo XXI. El Internet es un elemento que añade complejidad al ámbito laboral al crear redes que involucran a grandes grupos vinculados a una actividad específica (Gálvez & Ginés, 2016). Plataformas digitales permiten generar ingresos haciendo uso de usuarios de todo el mundo, los cuales siguen aumentando a medida que la plataforma se expande a nuevas regiones. Es así como se ha generado una expansión de una economía difícil de catalogar dentro del marco tradicional y normativo del trabajo.

Uber, una de las principales plataformas digitales relacionada a este tipo de negocios en la red, nace en Estados Unidos en 2010. Estas empresas han desarrollado: “Las plataformas de trabajo (que) pueden implicar una ubicación específica o gestión reubicada de trabajadores en plataformas de microtrabajo o freelancer macrotrabajo, con diferentes lógicas de extracción de valor, vigilancia y condiciones” (Grohman, 2020, p. 58). La facilidad en Internet para conectar a diferentes usuarios en un instante permite que este proceso se acelere pues las empresas alcanzan mucho más rápido a usuarios que requieran del servicio que ofrecen y de conductores que ofrezcan este servicio.

Actores como la Unión Europea o la Organización Internacional del Trabajo luchan contra el empleo informal y sus posibles causas y consecuencias como lo son la vulneración de derechos básicos de los trabajadores, sin embargo, esto no significa que hayan sido capaces de responder adecuadamente a las crisis que se han presentado en los últimos años. Según datos del Eurostat, en 2021 14.5% de la fuerza laboral de Europa se encontraba en situaciones relacionadas al desempleo, lo que puede catapultar la aparición del empleo informal (Marín, 2022). La crisis del 2008 y la pandemia de COVID-19 son algunas de las problemáticas a las que se ha tenido que enfrentar la Unión Europea. Estos fenómenos externos han afectado a su sistema laboral aumentando el desempleo.

Con todo lo mencionado anteriormente, cabe preguntarse ¿Por qué es necesario que los actores supraestatales y las instituciones creen una gobernanza de la economía de plataformas digitales? Para responder a esta pregunta de investigación, la hipótesis de

este trabajo de titulación plantea que la falta de protección y garantías del trabajo formal por parte de actores estatales habría convertido a la economía digital como medio de subsistencia precaria, lo cual pondría en evidencia la necesidad de crear gobernanza tecnológica que regule este fenómeno. De esta forma, para dar cumplimiento a la comprobación de esta hipótesis se elabora el objetivo general de analizar el rol de la Unión Europea y la OIT con respecto a la economía de las plataformas digitales, el cual se cumple a través de todo el trabajo.

En lo que respecta a la estructura de la investigación, esta se divide en tres capítulos determinados por tres objetivos específicos. El primer objetivo específico es identificar la falta de protección y garantías en el trabajo informal por parte de la Unión Europea; el segundo objetivo específico busca comprender la economía digital como un medio de subsistencia precario; finalmente, el tercer objetivo específico consiste en observar el caso de la Unión Europea y Uber con respecto a la gobernanza de la economía digital.

De esta forma, en línea al primer objetivo específico, el primer capítulo abarca el rol de la OIT frente al tema laboral a nivel internacional y como este se ha vinculado con la Unión Europea, sobre todo durante la crisis del 2008 y la pandemia de COVID-19 que afectaron a su mercado laboral. De esta forma culminar con un análisis de las metas y objetivos de la UE con respecto al trabajo. Igualmente se incorporan las premisas de los autores Robert Keohane y Joseph Nye (1998) sobre la interdependencia compleja y los regímenes internacionales; igualmente las definiciones de regímenes internacionales de Stephan Haggard y Beth Simmons (1987).

Para el segundo objetivo específico, en el segundo capítulo se aborda la evolución de Uber como empresa desde su fundación en 2010 como una compañía dedicada al transporte de una parte de Estados Unidos hasta su expansión en Europa. Todo esto para comprender cómo fue el crecimiento de las plataformas digitales de trabajo a nivel internacional y la respuesta de los Estados a ella. Asimismo, se aborda el tema de la economía digital y el porqué representa una forma de subsistencia precaria para los trabajadores con los que se encuentran vinculados y sus disputas con los sectores tradicionales.

En cuanto al tercer objetivo específico, el tercer capítulo consiste en un acercamiento a la gobernanza tecnológica desde las recomendaciones de la OIT sobre el trabajo en las plataformas digitales de trabajo como su clasificación y el respecto a los

derechos fundamentales de los trabajadores. A su vez se observan el rol que ocupa la política en cuanto al éxito en la expansión de las plataformas digitales. Finalmente se revisan las propuestas por parte de la Unión Europea con respecto a legislación sobre este tipo de mercado laboral.

De la misma forma, resulta esencial estudiar a estos conceptos y propuestas de gobernanza desde múltiples actores con ayuda de una teoría para cumplir adecuadamente con los objetivos planteados. Por esta razón, el marco teórico responde a la teoría de Interdependencia Compleja de las Relaciones Internacionales. La teoría de regímenes internacionales y la interdependencia compleja de Keohane y Nye, se centra en la idea de que la globalización expande la influencia de ciertos grupos de conocimiento que generan patrones por los cuales se guían los Estados para tomar decisiones y actuar frente a problemáticas. Los regímenes crean un marco de acción para los Estados en campos muy diferentes y amplios, por lo que permiten establecer cierto acuerdo al momento de actuar frente a nuevos retos.

La idea de la interdependencia compleja proviene del subcampo de las Relaciones Internacionales que observa y estudia a las instituciones y organizaciones internacionales, enfocada en la integración regional. Estos estudios no tenían gran relevancia hasta las décadas de los 60s-70s, pues el método científicista, positivista en los estudios políticos estaba siendo dejado de lado (Haggard, 1987). Aunque durante este periodo no existe como tal una economía digital, ya se considera necesario el actuar conjuntamente entre instituciones y Estados para lograr consenso sobre ciertas temáticas en cuanto a la cooperación y el mercado. Esto permite que centrarse en el desarrollo de "regímenes internacionales" para responder a los nuevos fenómenos que continuarán apareciendo a mediada que el mundo se interconecta.

Los conceptos de *Sensibilidad* y *Vulnerabilidad* (Keohane & Nye, 1998), también permiten entender mejor el fenómeno de las plataformas digitales y su economía. La primera, sensibilidad, hace referencia a la rapidez con la que los cambios en país pueden afectar a otro. Por otro lado, la vulnerabilidad hace referencia a la desventaja de un actor que experimenta costos por acontecimientos externos. Asimismo, existen diferentes definiciones de regímenes internacionales, pero todas apuntan a una característica en común de varios Estados con respecto a un evento o fenómeno. Se considera a un régimen como el resultado de comportamientos en conjunto de los Estados. Por otro lado, se los clasifica como normas guiadas por costumbre o que pueden llegar al nivel

de costumbre. Así se puede añadir que estas definiciones también pueden contener en sí misma la idea del cambio de estas normas (Haggard, 1987).

Por su parte la metodología de investigación de este trabajo mantiene un enfoque cualitativo, pues se realiza un estudio de la evolución histórica de los actores mencionados como principales enfocando el ámbito del trabajo como el delimitante principal. Por lo que las variables investigadas -el funcionamiento de las plataformas de trabajo, el estado de los trabajadores y la legislación laboral- se observan a medida que se recaba información y la presentación de los resultados depende del análisis teórico de ellas.

Finalmente, el tema a tratar en el trabajo resulta de particular interés para el campo de las Relaciones Internacionales, ya que permite analizar la importancia del rol de la interdependencia a nivel sistemático en el contexto de un mundo globalizado. Se incluyen actores más allá de los Estados de los estudios clásicos para dar respuesta a crisis que afectan a todo el Sistema Internacional. Por otro lado, resulta importante investigar la influencia del nuevo contexto tecnológico global en ámbitos tradicionales que afectan a países en diferente medida por la conexión entre los mercados laborales globales y el esparcimiento de la misma tecnología. Además, se debe mencionar que el trabajo posee gran utilidad académica, puesto que, en la licenciatura de Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, no se había abordado el tema de las plataformas digitales de trabajo.

Capítulo 1: El empleo informal en la Unión Europea

El presente capítulo busca identificar la falta de protección y garantías en el trabajo informal por parte de la Unión Europea. Para esto se analizará en primer lugar los elementos fundamentales del trabajo por parte del principal organismo encargado de este tópico a nivel internacional, la Organización Internacional del Trabajo (OIT). A continuación, se observará la perspectiva de la Unión Europea sobre elementos planteados por el organismo internacional. Finalmente se observará con detenimiento la situación de la Unión con respecto al empleo informal. Esto con el objetivo de identificar la falta de protección y garantías en el trabajo informal por parte de la Unión Europea.

1.1. Principios básicos del trabajo según la OIT

Para este apartado se analiza el contexto del trabajo a nivel internacional y por qué la OIT es un actor clave para su estudio. El enfoque se encuentra en que los elementos de la fundación de este organismo institucional permiten comprender porque es necesario establecer lineamientos de lo que se considera trabajo digno. Mientras que el segundo apartado describe el rol de la UE con relación al papel de la OIT para mejorar la calidad del trabajo en su región.

1.1.1 Los derechos fundamentales de los trabajadores

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde su propia constitución en 1919 ha sufrido una gran evolución con el pasar del tiempo, al pasar de ser tener su propia autonomía a ser una agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1946. La idea principal era aportar a mantener la paz, pues sus primeros pasos se dieron después del enfrentamiento de la Primera y la Segunda Guerra Mundial (OIT, s.f). El organismo habla en boga de ciertos derechos específicos que buscan adecuar las actividades laborales para que respondan a mantener la paz y de justicia. De la misma forma establece la definición del concepto trabajo como el: “Conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesarios para los individuos” (Tesouro OIT, s.f). El trabajo en sí mismo está vinculado a otros resultados diferentes de los que responden al simple salario. Este es una de las bases principales de la sociedad pues todos cumplen una

función que aporta algo al sistema y también permite seguir existiendo dentro del mismo.

La OIT considera como fundamentales a 5 derechos para mantener el correcto funcionamiento de cada sector dedicado al trabajo. Se trata de abarcar la importancia de aspectos que no se tomaban en cuenta anteriormente, pues solo importaba los resultados o la productividad de la actividad que se realizaba. Por lo que se menciona que: “en una situación de creciente interdependencia económica urge reafirmar la permanencia de los principios y derechos fundamentales inscritos en la Constitución de la Organización, así como promover su aplicación universal” (OIT, 2022, pág 9). Con estos derechos en mente se pretende establecer un entorno adecuado para que el trabajo cumpla todos los aspectos que permitan su adecuada evolución y desarrollo teniendo en cuenta la relación cercana que existe con la declaración de los derechos humanos, en específico el artículo 23 y 24.

Estos derechos fundamentales son:

- a)** la libertad de asociación y la libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva;
- b)** la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;
- c)** la abolición efectiva del trabajo infantil;
- d)** la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación; y
- e)** un entorno de trabajo seguro y saludable.

(OIT, 2022, pág 9).

El punto “a”, permite que los trabajadores tengan una voz que pueda responder por los cambios necesarios en su entorno laboral y al mismo tiempo respondan a sus necesidades. Pues el contexto de cada persona es diferente y requiere de apoyo en diversas circunstancias que pueden interferir en sus responsabilidades, además de evitar abusos por parte de los empleadores. El plantear nuevas actividades o soluciones en conjunto a su vez coordina una acción mucho más eficiente. Cuando el grupo que se dedica a la actividad específica se puede asociar entonces también evitan que esta debilidad individual se mantenga.

En cuanto a la eliminación de todo trabajo forzoso “b”, representa también una respuesta a la posible esclavitud. Regular y evitar que las personas sean víctimas de la trata, donde una vez más se los ve como una forma barata de enriquecer a otros mediante la explotación. El trabajo forzado reduce las libertades de las personas y puede que no aproveche todas sus las capacidades o conocimientos. Un ejemplo pueden ser profesionales en un área siendo forzados a trabajar en un trabajo que no requiere su experticia, pudiendo ser mecánico.

En cuanto a la abolición del trabajo infantil “c”, la perspectiva está en permitir que una persona se desarrolle y prepare para una labor que ella misma escoja, al mismo tiempo puede tener una vida plena en la que disfrute de su infancia y cumpla con una etapa necesaria para un correcto crecimiento. La explotación infantil es un grave problema y se mantuvo en su máximo punto durante la revolución industrial: “A comienzos del siglo XX, los países industrializados no tenían normas de protección para la infancia. Frecuentemente, los niños trabajaban con los adultos en condiciones insalubres e inseguras.” (UNICEF, s.f.).

También es necesario eliminar la discriminación que existe en el trabajo, en referencia al punto “d”. Así como se puede forzar de ciertas formas a una persona a tomar un trabajo que no escogió libremente, también se puede evitar que entre en un campo laboral al cual se siente interesado. La discriminación en todo tipo evita que exista este tipo de elección y muchas veces no afecta únicamente a la persona que no puede acceder, sino al propio campo que pierde grandes cantidades de trabajadores por la problemática y el rechazo generado.

Y finalmente el punto “e”, un entorno de trabajo seguro y saludable. Para ejemplificar la importancia de este apartado resulta de utilidad dirigirse a un postulado de UNICEF, un organismo enfocado en mejorar la calidad de vida de los niños, que habla sobre el trabajo infantil. Las condiciones en los entornos laborales durante el siglo XX eran deplorables, tanto para infantes como para adultos: “Frecuentemente, los niños trabajaban con los adultos en condiciones insalubres e inseguras” (UNICEF, s.f.). La idea fue reducir riesgos y mantener la producción dentro de estos entornos con mayores avances y evitar pérdidas humanas. Existen trabajos que conllevan un mayor riesgo y por ende requieren más preparación para evitarlo.

Desde la OIT se busca que todo trabajo responda a estos derechos, para garantizar tanto el crecimiento personal como el económico. Las conexiones del mercado laboral que se han ido generando entre diferentes sectores económicos alrededor del mundo producen la necesidad de generar estándares, por un lado, para las industrias, así como para los países donde se originan y desarrollan. Para comprender esto hacemos referencia a la teoría de interdependencia compleja. Para empezar, estos derechos estudiados son lo que Keohane y Nye (1998) -principales exponentes de la teoría- reconocen como regímenes internacionales. Así mismo, existen diferentes definiciones de regímenes internacionales, pero todas apuntan a una característica en común de varios Estados con respecto a un evento o fenómeno. Los regímenes son necesarios puesto que aportan gran valor a los procesos que, al ser realizados de otra forma pueden generar un ambiente de discordia e incluso de distanciamiento entre los Estados. La discordia se genera según los autores anteriormente mencionados por la falta de información y la OIT justamente se encarga de compartir esta información a todos sus miembros y mantener en un marco común.

1.1.2. Acuerdos ratificados por la Unión Europea en relación con la OIT

La Unión Europea (UE) es un organismo supraestatal del cual 27 Estados son miembros y que representa otro régimen internacional que ayuda a organizar a los miembros, además de darles diferentes tipos de asistencia (Haggard, 1987). De esta forma, este actor es encargado de tomar la batuta para responder a crisis que pueden afectar a sus Estados miembros y al mismo tiempo desestabilizarle.

De esta forma el trabajo es un elemento crucial al momento de organizar cualquier tipo de acción y ver los beneficios de este tipo de asociación. Como se observó anteriormente, la OIT es un organismo reconocido que tiene una larga trayectoria en cualquier tópico relacionado al trabajo. Por lo que la propia UE hace uso de estándares fijados por este organismo e insta a que sus miembros ratifiquen convenios procedentes de la organización. Es por esta razón que: “La OIT acoge con agrado el firme apoyo por parte del Parlamento Europeo para reanudar los esfuerzos a favor de la ratificación e implementación de los convenios de la OIT” (OIT, 2009). Algunos de los convenios catalogados como “fundamentales” sobre los que se ha trabajado por parte de la UE son (Normlex, s.f.):

- Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930

- Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948
- Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), 1958
- Convenio sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981

El trabajo conjunto de ambas entidades permite que los miembros europeos comprendan la importancia de trabajar junto con estas dos entidades, a pesar de que una de ellas tenga una mayor autoridad en el campo por su focalización.

Estos acuerdos también responden de la misma forma a los regímenes de Keohane y Nye (1998) mencionados en el apartado anterior. Se reconoce la relevancia que tienen los estándares planteados para el trabajo por parte de la OIT pues estos forman parte de una fuente de información para los Estados miembros de la UE. Así se plantea que las autoridades estatales de los miembros que acepten estos acuerdos no ejerzan influencia directa que podría romper el ejercicio de estos principios fundamentales, es decir, debe apearse al marco planteado por el organismo pese a sus intereses individuales. Tal es el caso, por ejemplo, en el apartado 2 del artículo 8 del *Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación*: “La legislación nacional no menoscabará ni será aplicada de suerte que menoscabe las garantías previstas por el presente Convenio” (1948).

Por otro lado, la OIT también contiene convenios más específicos en cuanto a ciertos elementos de las actividades laborales como la agricultura o la pesca, por ejemplo. Convenios técnicos (desempleo, edad mínima. Ejemplo: *Convenio sobre la edad mínima en agricultura, 1921*(Normlex s.f.)) y convenios sobre gobernabilidad (políticas de empleo. Ejemplo: *Convenio sobre la política del empleo, 1964* (Normlex s.f.)). Así se demuestra que la OIT continúa adecuándose a los nuevos avances que se presentan dentro de diferentes actividades laborales y a su vez evalúa o propone métodos para prevenir posibles crisis dentro del sistema laboral de Estados miembros que pueden poner en peligro los derechos fundamentales de los trabajadores y la propia producción. Estas propuestas resultan de suma utilidad para la UE, que, a pesar de su influencia, todavía es susceptible a sufrir crisis capaces de extenderse por varios miembros y que podrían resultar en un golpe para la su propia interdependencia.

Los organismos que proponen estas medidas no dejan de buscar formas para que sus miembros se ajusten a un proceso esquemático por el cual puedan verse

beneficiados de las ventajas que ofrece tener una membresía dentro de estas instituciones y que a su vez cumpla con las obligaciones que se consideren como esenciales dentro del contexto o la temática principal a la que se dedique, siendo en el caso de la OIT el trabajo, por ejemplo. Por su parte la organización exige a los miembros que se respeten sus principios esenciales. Por lo que en su constitución se plantea que:

(...) al incorporarse libremente a la OIT, todos los Miembros han aceptado los principios y derechos enunciados en su Constitución y en la Declaración de Filadelfia, y se han comprometido a esforzarse por lograr los objetivos generales de la Organización en toda la medida de sus posibilidades y atendiendo a sus condiciones específicas. (OIT, 2022, pág 9).

Esto no quiere decir que la organización deja de tomar en cuenta las condiciones específicas de cada uno de sus miembros. Sin embargo, insta a que cada uno de ellos utilice las herramientas que pone a disposición para actuar dentro de sus contextos.

La OIT al poseer así una gran variedad de miembros y de contextos diferentes también toma en cuenta que ciertas circunstancias imposibilitarían la ratificación de incluso los convenios fundamentales. Por lo que: “reconoce la obligación de la Organización de ayudar a sus Miembros, (...) haciendo pleno uso de sus recursos constitucionales, de funcionamiento y presupuestarios, incluida la movilización de recursos y apoyo externos” (OIT, 2022, pág 10). Esto incluye un asesoramiento por parte de funcionarios de la institución para ayudar a los Estados miembros con problemas para cumplir con los derechos fundamentales planteados a comenzar con procesos para acercarse a los estándares que benefician a sus trabajadores.

Como la UE y la OIT trabajan juntos, existen varios proyectos que involucran a ambas instituciones actuando en favor de un miembro de una de las dos instituciones o de ambas. Un ejemplo de esta actividad conjunta es el diálogo continuo de ambos: “La Comisión Europea y la OIT intercambian conocimientos y entablan un diálogo sobre políticas en torno a las prioridades de desarrollo durante sus reuniones anuales de alto nivel” (OIT, 2022, pág 2). Esto sucede porque la propia OIT también motiva y solicita el apoyo constante de otras instituciones para resolver las posibles problemáticas, anteriormente mencionadas, de sus miembros al momento de ajustarse a un convenio.

1.2. El empleo en la Unión Europea

En este subcapítulo se observan los cambios que ha sufrido el mercado laboral en Europa a través de ciertas crisis y cuáles fueron los resultados posteriores. Se toma en cuenta la definición de la OIT para empleo informal, además de datos sobre cómo varios países de la UE vieron afectadas ciertas industrias laborales generando fenómenos como la migración por cuestiones laborales.

1.2.1. Las crisis del trabajo

Al entender cuáles son los principales elementos que guían el actuar de la OIT es posible comprender por qué es el principal organismo encargado en materia de trabajo. Es así como en búsqueda de mejorar la calidad del empleo ha desarrollado diversos conceptos que señalan, los problemas a nivel trabajo. Una definición crucial para el análisis de este trabajo es la de empleo informal que se encuentra a continuación:

Incluye todo trabajo remunerado (p.ej. tanto autoempleo como empleo asalariado) que no está registrado, regulado o protegido por marcos legales o normativos, así como también el trabajo no remunerado llevado a cabo en una empresa generadora de ingresos. Los trabajadores informales no se benefician de contratos de empleo seguros, prestaciones laborales, protección social o representación de los trabajadores (Tesouro OIT, s.f).

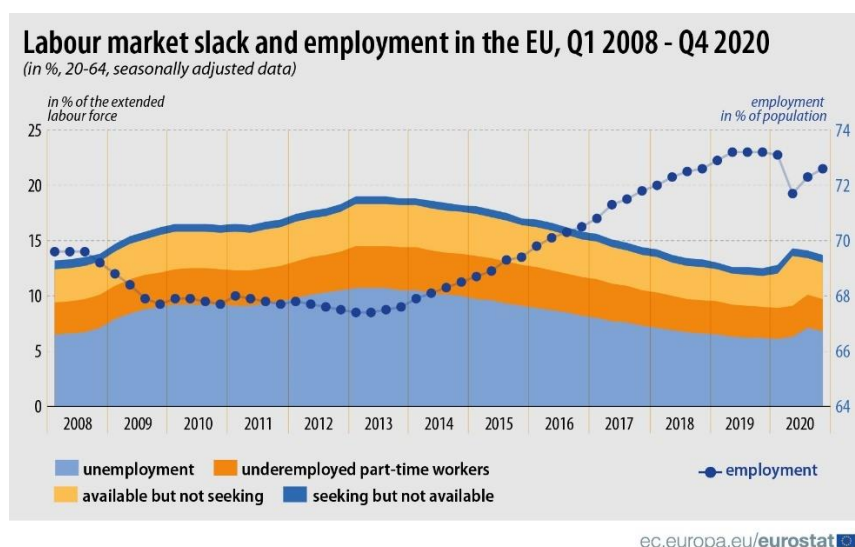
El trabajo informal puede adquirir diferentes formas y puede surgir a raíz de factores internos como externos al campo laboral.

Pese al gran trabajo realizado por la UE en conjunto con la OIT, el ente supraestatal ha sufrido profundamente ciertas crisis relacionadas al trabajo que representaron serios retos para todo el actor. En este caso se observan dos de las más recientes: la crisis del 2008 y la pandemia de COVID 19. Aunque ambas crisis fueron causadas por fenómenos externos, el impacto a nivel global fue notable y pusieron en problemas al mercado laboral europeo. Lo que empujó a varias personas al desempleo o al empleo informal.

La crisis del 2008 estuvo relacionada con sistemas financieros y problemas bancarios que comenzaron en Estados Unidos, pero terminarían por alcanzar a bancos en Europa. Unos ejemplos de bancos afectados fueron (Veloso, 2019): Commerzbank (Alemania), Caja Castilla-La Mancha (España), Fortis (Bélgica) y Crédit Immobilier de France (Francia). Aunque la crisis afectó a muchos bancos, esta a su vez golpeó

fuertemente a varios sectores económicos en Europa. Esto provocó una gran movilización alrededor de la Eurozona: “Mientras Europa debate cómo es que se crean empleos, decenas de miles de jóvenes europeos están cambiando de residencia en busca de trabajo. Son parte de una gran migración.” (Hewitt, 2013). La migración se dio por la facilidad que existía para los ciudadanos europeos para moverse entre países miembros sin la necesidad de complejos procesos migratorios. Sobre todo, Alemania representó una gran oportunidad para desempleados de otros países que veían los sectores económicos a los que se dedicaban hundirse.

Ilustración 1: Evolución del empleo en la UE 2008 - 2020



Nota. Gráfico sobre la evolución del mercado laboral en la UE de 2008 a 2020, tomando en cuenta, empleo, desempleo, subempleo o a tiempo parcial. Eurostat, 2020, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20210414-1>

Las medidas propuestas por la UE no resultaron ser las adecuadas para frenar el desempleo como mencionó una nota de la OIT:

La situación del empleo ha continuado a deteriorarse desde la introducción de las políticas de consolidación fiscal. Después de una pausa en 2010-2011, el desempleo sigue aumentando y no muestra ninguna señal de recuperación. Sólo durante los últimos seis meses, un millón de personas han perdido sus empleos en la UE. (2013).

De esta forma ciertas políticas impuestas desde la propia institución no fueron muy bien recibidas por la opinión popular europea pues las soluciones propuestas solo hicieron

crecer el problema: “el presidente francés, Francois Hollande, advirtió de sentimientos de odio e ira, ahora que hay gente dándole la espalda al proyecto europeo” (Hewitt, 2013). Este comentario de uno de los principales tomadores de decisiones de la UE reflejaba el sentir común de ciertos sectores y demostró la dificultad para lograr un adecuado trabajo en conjunto.

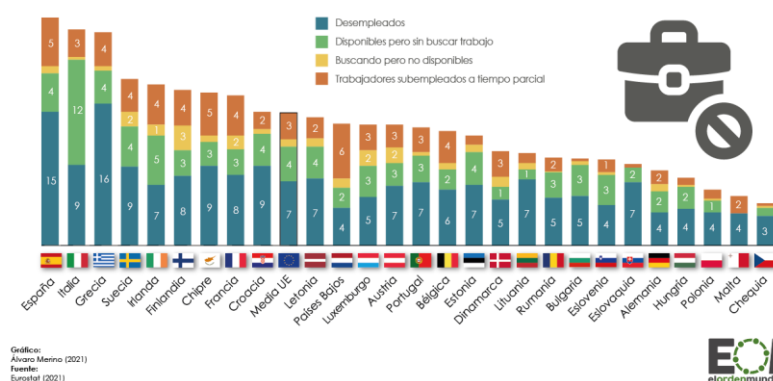
Regresando al análisis de la interdependencia, esta también permite que se creen resultados como la observada migración entre Estados miembros. Los desempleados de un territorio podían viajar en busca de nuevas oportunidades, a otro lugar, sin grandes complicaciones. Esto gracias a la globalización y la conexión de los Estados europeos permitió un flujo de la fuerza laboral para intentar mantener un equilibrio entre las partes afectadas: “Alemania necesita a estos inmigrantes. La Asociación de Ingenieros Alemanes dice que quiere de inmediato a 70.000 ingenieros. Cuando se incluyen las cifras de científicos y especialistas en tecnologías de la información y la comunicación, estamos hablando de hasta 200.000.” (Hewitt, 2013). La información que compartían los miembros de la UE entre ellos sobre la crisis logró que una gran cantidad de trabajadores encontrara un nuevo empleo en el exterior de su territorio.

En cuanto a la crisis más reciente, la de la pandemia de COVID 19, se observaron aumentos en los niveles de desempleo nuevamente. El fenómeno externo que amenazó al trabajo tenía que ver más directamente con un problema de salud pública mundial. La existencia del virus produjo que otro tipo de sectores se vieran afectados por la necesidad del contacto: “el sector del comercio al por mayor o al por menor, la hotelería y la restauración (como asistentes en tiendas, cocineros, camareros, etc.), precisamente, las actividades comerciales que se prevé serán las más afectadas por la crisis del COVID-19” (OIT, 2020). Esto sin dejar de lado los pequeños emprendimientos o empresas familiares: “Entre los más afectados se encuentran los trabajadores y propietarios de pequeñas empresas de las industrias de servicios, muchas de las cuales están luchando por sobrevivir, así como los contratistas independientes y trabajadores temporales.” (infobae, 2020). Esta crisis también provocó un incremento en el subempleo y el desempleo en Europa.

Ilustración 2: La falta de empleo en la Unión Europea

La falta de empleo no es cosa solo de los desempleados

Demanda de empleo no cubierta como % de la fuerza laboral extensa (15-74 años, 2021)



Nota: Porcentajes de desempleo o subempleo en la UE en 2021 por edades de 15–74 años. <https://elordenmundial.com/mapas-y-graficos/la-falta-de-empleo-en-la-union-europea/>

Que las personas se mantuvieran en sus empleos era una prioridad para la OIT durante esta crisis. Además de que la aparición del virus amenazaba uno de los fundamentos de su constitución -anteriormente mencionados-, “un espacio seguro para realizar las actividades laborales”. Entonces, era necesario desarrollar nuevos enfoques que permitieran que los trabajadores cumplan con sus obligaciones sin exponerlos a peligros.

1.2.2. Los países más vulnerables

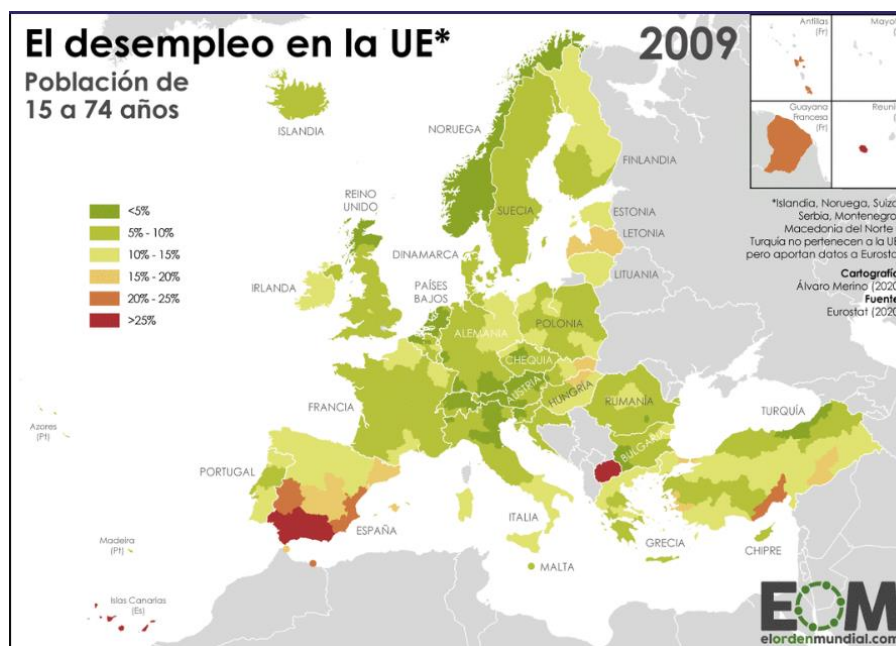
Así como se pudo observar que algunos Estados como Alemania recibieron bien la crisis del 2008. Otros miembros de la UE se vieron extremadamente afectados por el manejo o el funcionamiento previo que tenían sus mercados laborales. Pues como se pudo apreciar de mejor forma en la crisis por la pandemia de COVID19, ciertos sectores se ven mucho más afectados que otros: “el pico de la burbuja inmobiliaria en España aproximadamente uno de cada cuatro empleados trabajaba en el sector de la construcción. Todo este sector se encontraba bajo presión cuando la burbuja estalló.” (Weber, 2014, pág 161). Entonces la mayoría de los trabajadores españoles quedaron desempleados y decidieron migrar.

Como menciona Merino: “La crisis financiera de 2008 infló la tasa de desempleo — el porcentaje de personas activas entre 15 y 74 años que no tienen trabajo— hasta números históricos, pero el efecto no fue ni mucho menos homogéneo y la periferia sur” (2020). Por lo que ciertos Estados eran mucho más vulnerables a este fenómeno de

crisis bancaria externa. Las medidas que se establecieron dentro de estos territorios no lograron reducir el desempleo y el problema terminaría trasladándose a otros territorios de la UE.

En cuanto al término vulnerabilidad, según Keohane y Nye (1998), se hace referencia a la desventaja de un actor que experimenta costos por acontecimientos externos. La periferia sur es mucho más vulnerable a estos fenómenos externos producto de la interdependencia compleja. Es importante recordar que la interdependencia permite que los desempleados españoles viajen a Alemania en busca de nuevas oportunidades de trabajo. Esto, a su vez, produjo que el sector de la construcción en este Estado estuviera profundamente atrapado en la burbuja inmobiliaria de los bancos estadounidenses.

Ilustración 3: El desempleo en la UE



Nota. Mapa del desempleo en la Unión Europea para 2009. El Orden Mundial, 2020, <https://elordenmundial.com/mapas-y-graficos/el-desempleo-en-la-union-europea-durante-la-crisis/>

Incluso en el contexto de las recuperaciones poscrisis no terminan por favorecer del todo a estos países:

el ritmo de recuperación del sur europeo fue notablemente más lento y, aunque en 2018 la UE alcanzó su récord de tasa de empleo con un 73,1% de las personas

de entre 20 y 64 años trabajando, España, Grecia e Italia aún presentaban tasas de desempleo más altas que sus socios comunitarios. (Merino, 2020).

La cooperación que permite la UE no basta para nivelar a todos sus miembros, por lo que existen estas variaciones en cuanto a su recuperación. Aunque también sus medidas no sean similares pues los propios sectores y mercado laboral varían de miembro a miembro, aunque el mercado europeo este directamente conectado por la facilidad de movilidad proporcionada por la interdependencia compleja que ahí existe: “el auge en el sector de la construcción de aquellos países que durante la crisis experimentaron un colapso en su sector inmobiliario: España, Grecia e Irlanda.” (Reyes, 2010, p. 37).

Tabla 1: Orden de los 16 países miembros de la Zona Euro en 2009 por elemento económico

Clave	País	Menor crecimiento económico 2009	Mayor déficit cuenta corriente/PIB	Tasa más alta de desempleo 2009	Mayor deuda/PIB 2009	Más alta tasa de inflación 2008
16 países miembro de la Zona Euro						
BE	Bélgica	5	11	8	3	3
DE	Alemania	1	14	10	5	14
IE	Irlanda	2	8	4	9	13
EL	Grecia	11	2	5	2	5
ES	España	3	4	1	11	6
FR	Francia	6	9	3	4	12
IT	Italia	4	10	7	1	10
CY	Chipre	13	1	14	12	4
LU	Luxemburgo	10	15	15	16	7
MT	Malta	12	5	11	7	2
NL	Holanda	14	16	16	10	16
AT	Austria	9	12	13	8	11
PT	Portugal	7	3	6	6	15
SI	Eslovenia	15	6	12	15	1
SK	Eslovaquia	16	7	2	14	8
FI	Finlandia	8	13	9	13	9

Nota: Tabla con el orden de 16 países miembros de la Zona Euro en 2009 posterior a la crisis de 2008, 5 elementos económicos.

<https://www.researchgate.net/publication/262027687>

En cuanto a la crisis del COVID19, sería también otro país de la periferia sur de la UE un gran afectado. Italia llegaría grandes picos de contagios que forzaron políticas de aislamiento y prohibición de aglomeraciones mucho más intensas: “Cuando los contagios de COVID-19 comenzaron a ser reportados en todo el mundo, muchos países respondieron cerrando escuelas, espacios de trabajo y fronteras internacionales para

contener la propagación del virus” (Bhatia et al, 2022). Los cierres y el confinamiento por el virus forzaron a que desde enero de 2020 hasta el 2022 algunos sectores dentro de los espacios de trabajo tuvieran que ser cerrados (Bhatia et al, 2022).

Aunque dependen directamente unos Estados con otros, sus contextos resultan diferentes y mantienen también diferentes respuestas al momento de profundizar en el tipo de desempleo existente:

Cada uno, sin embargo, presenta estructura de desempleo diferentes: Grecia, por ejemplo, tiene una tasa de desempleo más alta que España, pero también un porcentaje de subempleo menor. En Italia, por su parte, destaca el grupo de población que podría trabajar pero que no está buscando empleo —un 12% de la fuerza laboral—. (Marín, 2022).

Por lo que resulta mucho más complejo establecer medidas similares para todos los Estados del sur, cuando presentan estas diferencias.

1.3. El empleo informal

Para el apartado final del primer capítulo se revisan las propuestas por parte de la UE que buscan mejorar la calidad del trabajo en su territorio en la búsqueda de cumplir ciertos objetivos. Por esta razón se estudia si estos objetivos han llegado a un cumplimiento y cómo la OIT influye para que las respuestas en conjunto con Europa sean coherentes con sus principios y a su vez permitan comprender que se considera empleo informal para la UE.

1.3.1. Metas de la UE en materia de empleo

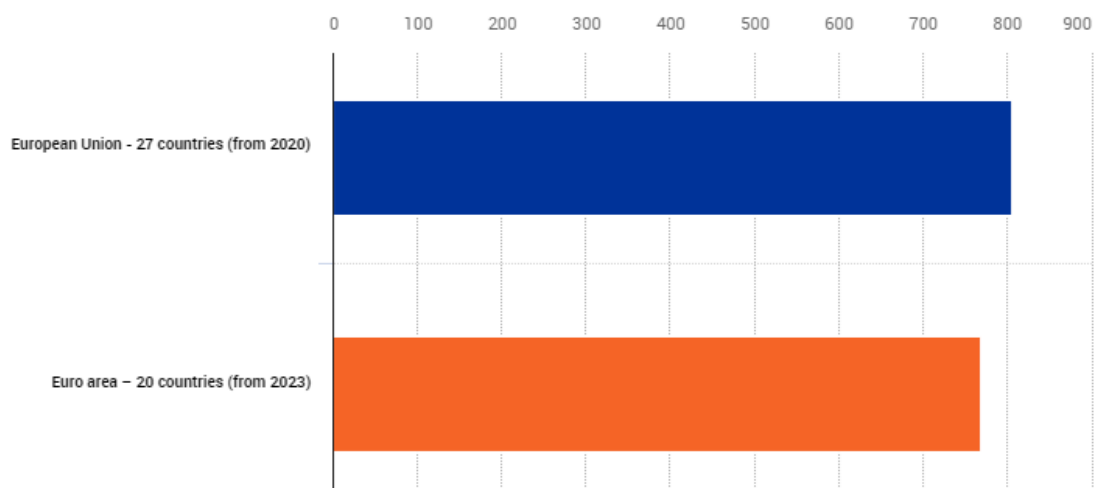
El desempleo empuja a esta fuerza laboral a buscar cualquier forma de subsistencia que un empleo regular o normal les proporcionaría. Y el empleo informal es una de las formas más comunes. Es necesario entonces comprender que, para la UE:

En determinadas condiciones, los autónomos y las empresas no constituidas en sociedad (con o sin empleados) pueden formar parte del "sector informal" o de la "economía informal" (...) - Prácticas de registro, que difieren según los países y las características de la actividad. - Constitución legal. – Tamaño pequeño en capacidad de empleabilidad. - Actividades como servicios para consumo propio. - Actividades no conformes o no autorizadas por la ley. - Condiciones de empleo

en la frontera de la prestación de servicios, como en la "gig economy". (Oecd & Eurostat, 2018, p. 52).

Para esto se toma en cuenta que los datos donde se incluyen a empleados autónomos forman parte también del sector informal, aunque mantengan su denominación de autónomos.

Ilustración 4: Trabajo autónomo por sexo, edad y nacionalidad (1 000)



Nota: Gráfico de barras sobre el trabajo autónomo con unidad de medida de mil personas durante un año en la Unión Europea. Eurostat.

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_esgan/default/bar?lang=en

Se presenta también que los datos de los autónomos según el informe de la Comisión Europea:

El número de jóvenes autónomos seguía una tendencia a la baja (de 625 000 en 2012 a 552 000 en 2019), pero repuntó ligeramente en 2020 (hasta 571 000). En 2021, 578 000 jóvenes eran autónomos, de un total de 25,2 millones en el grupo de edad de 15 a 64 años (Comisión Europea, 2022, p. 28).

Esto puede apuntar a un número mayor de jóvenes trabajando en el sector informal europeo.

Sin embargo, la UE trabaja desde distintas áreas y siempre trata de mantener el apoyo a sus miembros, respetando su soberanía: “La responsabilidad en materia de empleo y asuntos sociales recae principalmente en los gobiernos nacionales. La Unión Europea apoya y complementa su labor. La Comisión coordina y supervisa las políticas

nacionales y la aplicación de la normativa europea” (Comisión Europea, s.f). De esta forma se busca establecer ciertos objetivos para toda Europa en materia laboral.

Así mismo se han establecido metas específicas para el pasado 2020 que contienen características relacionadas con el empleo:

- una tasa de empleo del 75% de la población activa (de 20 a 64 años)
- reducir en 20 millones el número de personas en situación o riesgo de pobreza y exclusión social

(Comisión Europea, s.f)

Si bien, estas metas se vieron afectadas por la crisis pandémica, son prospectos a tener en cuenta al momento de mantener discusiones entre miembros y encaminar un posible marco de acción. El porcentaje de 75% según el informe anual de la UE sobre Empleo y Evolución Social en Europa de 2019 no lograba cumplirse pues mantenía un valor ligeramente inferior. Por otro lado, la meta de reducir en 20 millones tampoco lograba cumplirse hasta el informe de 2022 donde: “Ese objetivo no se alcanzó, ya que sólo 11,95 millones de personas salieron de la pobreza en 2019” (Comisión Europea, 2022, p. 34).

1.3.2. El apoyo de la OIT

La OIT está encargada de dar asistencia a sus miembros y procurar que los derechos fundamentales de su constitución sean los que guíen las acciones y políticas de cada Estado miembro, por lo que los miembros de la Unión Europea no están exentos de este apoyo. Esto queda demostrado en la alianza realizada entre ambas entidades: “La finalidad de nuestra alianza es apoyar una recuperación de la crisis causada por la COVID-19” (OIT, 2022, p. 2). Los retos que pueden surgir de fenómenos externos como revelan las crisis que han producido un aumento en el desempleo y el empleo informal en Europa llevan a que las medidas que la institución proponga sean específicas en nuevos casos. La interdependencia obliga a que cuestiones como la tecnología sean esenciales.

Los cambios en el ámbito del trabajo entran en discusión y la OIT se ve en necesidad de analizar esos cambios:

Al tiempo que el debate sobre el futuro del trabajo ha adquirido protagonismo, el sistema multilateral se ve seriamente cuestionado en su efectividad y

legitimidad. Esta coincidencia no es fruto del azar. El multilateralismo se encuentra bajo presión debido precisamente a las dudas que se han despertado sobre su capacidad para dar respuestas plausibles a los problemas mundiales del presente (OIT, 2019, págs 60-61).

A pesar de ser un régimen internacional reconocido por gran parte del sistema internacional, resulta importante que se mantenga actualizado.

Una vez mencionada la importancia de mantener una actualización constante en un aspecto tan cambiante y variable como lo es el trabajo, la asistencia que la OIT puede proporcionar se vuelve mucho más específica y toma en cuenta ciertos aspectos que surgen del rápido desarrollo: “recomendamos que la OIT cree un laboratorio para la innovación en materia de tecnologías digitales que preste apoyo al trabajo decente” (OIT, 2019, pág 60). Con una asistencia capaz de comprender los fenómenos a gran escala en este ambiente de rápido cambio. Con miras en el desarrollo e implementación de este elemento es que la financiación y respaldo de varias actividades por parte de la UE a la OIT genera la alianza anteriormente mencionada para responder a los efectos de la pandemia del COVID19. Por lo que se da una respuesta a este tipo de aspectos generados por las conexiones globales.

Al discutir de cambios es necesario mencionar el concepto de sensibilidad propuesto a su vez por Keohane y Nye (1998) al hablar de la interdependencia compleja. Los Estados son sensibles, así como pueden ser vulnerables, pues los cambios pueden afectar rápidamente a unos más que a otros. Las crisis de empleo pueden debilitar el mercado laboral de ciertos miembros de la UE y las políticas propuestas por la OIT pueden aportar a una pronta solución si es que la asistencia brindada es capaz de comprender el fenómeno y su origen.

En este capítulo se observó las bases de la OIT como un mecanismo que guía a los Estados en el tema laboral y que busca el desarrollo de un empleo pleno, seguro y eficiente. A su vez se constató las crisis más recientes por las que la UE tuvo que experimentar y que vulneraron su mercado laboral planteando la necesidad de generar nuevas propuestas y concepciones sobre el trabajo en su territorio. Esto para finalmente revisar las propuestas y elementos desarrollados por ambas entidades para responder a las posibles futuras crisis e impulsar la solución sobre los efectos que dejaron las crisis pasadas. Donde estos elementos, si bien crearon una nueva perspectiva para el sector

informal, no ha sido una respuesta definitiva y sus metas no han terminado de cumplirse. De esta forma doy por cumplido el primer objetivo particular de identificar la falta de protección y garantías en el trabajo informal por parte de la Unión Europea.

Capítulo 2: El auge de la economía digital

Este capítulo busca comprender la economía digital como un medio de subsistencia precario. Para esto se realizará un análisis de la historia de Uber como una de las empresas pioneras en el uso de la tecnología de esta forma. Se observará en primer lugar la idea de economía digital y cómo Uber es fundada con base en esto. Luego se revisará los inicios de Uber y cómo logró obtener rápidamente un espacio en el mercado del transporte. Finalmente, la respuesta por parte de Europa a este nuevo fenómeno mientras se revisan las críticas a su modelo.

2.1. El surgimiento de Uber

Para este apartado se estudia el origen de Uber como empresa, el funcionamiento de su aplicación y el por qué esta resultó en gran éxito de lanzamiento. Las características de su funcionamiento y la integración de tecnologías, para su época, novedosas como el GPS permitieron un rápido despegue al mismo tiempo que su mercado con ofertas en cuanto a viajes para que la aplicación fuera más conocida por el público.

2.1.1. Fundación de Uber con elementos digitales

La economía digital es aquella que:

incorpora toda la actividad económica que depende del uso de insumos digitales, o que se ve significativamente reforzada por el uso de los mismos, como las tecnologías digitales, la infraestructura digital, los servicios digitales y los datos. Por tanto, incluye a todos los productores y consumidores, incluidos los gobiernos, que utilizan estos. (OIT, 2021, p. 36).

Por lo que estas actividades económicas no pueden funcionar sin un importante elemento tecnológico. Es esta herramienta la que facilita en gran medida procesos que resultarían mucho más extensos y requerirían una mayor cantidad de mano de obra. Y como no contiene únicamente a los vendedores o trabajadores de la empresa, sino también a los consumidores, representa un vínculo más rápido.

Para que este método tenga efecto requiere del uso de “plataformas digitales”, las cuales:

son entidades en línea que ofrecen servicios y productos digitales. Estos servicios digitales facilitan las interacciones entre dos o más conjuntos distintos pero interdependientes de usuarios (ya sean empresas o particulares) que interactúan a través del servicio por Internet (OCDE 2019a, 21). Estas interacciones pueden incluir el intercambio de mano de obra, bienes (comercio electrónico) o programas informáticos. (Como se cita en OIT, 2021).

Así como se ofrecen productos, las plataformas digitales pueden ofrecer servicios a una mayor velocidad que los procesos que no utilizan herramientas digitales de información como un teléfono con conexión a internet. Y esta es la idea inicial que tuvieron los fundadores de Uber.

El transporte es una de las más grandes necesidades en nuestra sociedad y una parte importante de todo ese gran entramado de medios para recorrer las ciudades son los taxis, un vehículo particular para llevarnos de un punto a otro por un costo que puede variar sobre todo en lo que respecta a la distancia. Este era el caso de los fundadores de Uber que según su página: “Durante una fría noche de invierno en París, Travis Kalanick y Garrett Camp no pudieron conseguir un medio de transporte, y allí nació la idea de Uber” (Uber Technologies Inc., 2023).

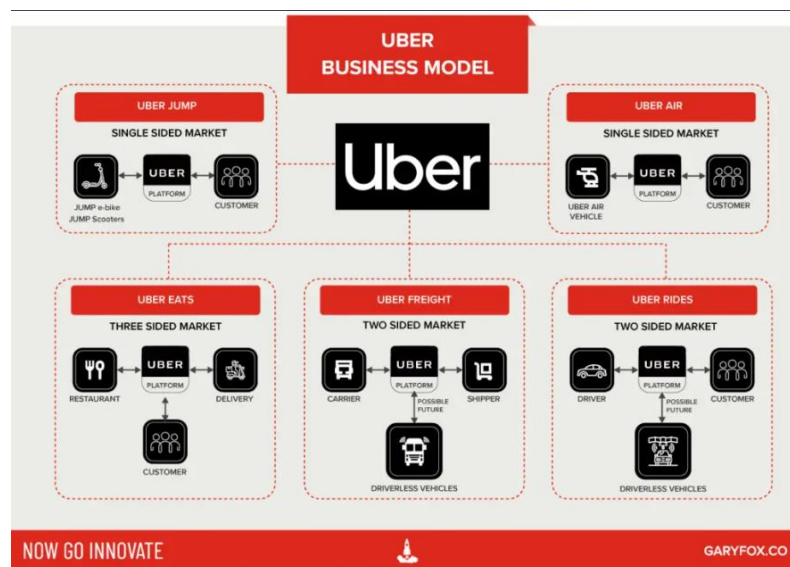
Según los datos de la página que recopila la historia de la empresa, la idea habría nacido en 2008 y la compañía se fundó en 2009 cuando se buscó establecer los cimientos para una gran compañía con Kalanick enfocado principalmente en la publicidad de la empresa, pero la aplicación no saldría al público hasta el 2010 en la ciudad de San Francisco. El financiamiento de la empresa en ese momento no resultaba ningún problema pues, tanto Camp como Kalanick ya eran empresarios exitosos, sobre todo Camp, quien ya había formado una StumbleUpon (Arrington, 2010). Para su salida en la ciudad estadounidense se contrató a Ryan Graves para que manejara la empresa y gestionara la gran inauguración.

La idea era disponer de varios conductores de limosina licenciados por la entidad encargada de regular a estos vehículos en California (California Public Utilities Comision) para realizar viajes. Estos viajes no se realizaban como lo haría un taxi común. Se podía obtener un viaje desde un lugar acordado, pero era necesario ese

acuerdo previo desde la aplicación. Las limosinas no ofrecían el servicio de recoger a sus pasajeros en la calle. Por lo que no tenían esa relación que los servicios de taxis sí podían proveer (Flores & Rayle, 2017). Esta forma de funcionamiento del servicio difiere mucho de lo que es su servicio en la actualidad y tenía sus límites debido a la cantidad de conductores de limosina que podían obtener para que trabajaran en la empresa.

También es importante mencionar que el hecho de que en San Francisco era prácticamente imposible para sus ciudadanos conseguir un servicio de taxi, por el funcionamiento de las regulaciones en la ciudad. En primer lugar, los conductores de taxi eran de un número reducido para las necesidades de la población, según un estudio citado por Flores & Rayle (2017) solo 40% de los clientes que llamaban para pedir un viaje lo conseguían. Eran los conductores quienes tenían la oportunidad de convertirse en taxis, esto no les correspondía directamente a las empresas de taxi: “Solo conductores podían mantener un medallón de taxista en San Francisco. A diferencia de otras ciudades, los medallones no podían ser vendidos o cambiados (...) la lista de espera para obtener un medallón podía ser de 12 a 15 años.” (Flores & Rayle, 2017, p. 3761) Para esta ciudad entonces la propuesta de Uber resultó en una nueva opción para obtener un viaje, que, si bien mantenía las complicaciones de los servicios de limosina, podían resolver el problema del transporte en menor medida.

Ilustración 5: El modelo de negocios de Uber



Nota: Imagen del funcionamiento actual de Uber desde todos los mercados en los que participa. Gary Fox, 2020, <https://www.garyfox.co/uber-business-model/>

Más adelante en 2012 la empresa lanzaría una nueva opción de viaje para sus usuarios, UberX: “De acuerdo con su sitio web, el botón solicitaría nuevos vehículos, híbridos eléctricos -a un costo menor a servicio habitual-” (Como se cita en (Flores & Rayle, 2017, p. 3760). Esta nueva modalidad llegó para competir contra las empresas rivales como era el caso de Lyft o la propia modalidad de Uber básica, que mantenía un servicio más restrictivo en lo que respectaba al servicio de limosinas y la necesidad de los múltiples pasajeros de San Francisco.

2.1.2. Novedades de la aplicación de Uber

Internet se ha convertido en una gran herramienta para la economía. El ciberespacio y la conexión que este ofrece permitió crear grandes cadenas de producción, abaratar costos y obtener un beneficio mucho mayor del que se podía generar. Uber de hecho empieza a generar gran rentabilidad gracias al formato de su servicio, aprovechar el GPS de un teléfono inteligente como en 2010 podía ser un iPhone para que los usuarios de esta aplicación pudieran hacer uso de la misma y contactaran a un conductor que también posee la aplicación en su teléfono y puede observar donde tiene que recoger a este pasajero: “En un par de minutos un Towncar, Escalade u otro coche aparecerá dondequiera que estés, utilizando la localización de tu dispositivo móvil. Usted hace el pedido dondequiera y se facturan automáticamente en su tarjeta de crédito, incluyendo propina.” (Arrington, 2010).

El competidor directo de Uber en su lanzamiento y hasta unos años más tarde sería la empresa de transporte Lyft. Una aplicación similar en cuanto al servicio proporcionado que permite utilizar la ubicación por GPS de un teléfono para pedir un vehículo. Sin embargo, Uber supero rápidamente a este competidor gracias a diferentes puntos. Por un lado, la inversión que Uber recibió en sus primeros años le permitió alcanzar rápidamente a su competidor a pesar de que este ya se encontraba operando: “En concreto, Uber fue capaz de capitalizar la desesperación de los inversores por obtener rendimientos en el entorno de tipos de interés cero entre 2010-2015” (Quora contributor, 2016). Además, centró sus esfuerzos en establecer una imagen que pudiera responder adecuadamente a las aspiraciones de estas inversiones: “Como primera empresa de viajes compartidos, la empresa estableció una fuerte presencia de su marca y reconocimiento para los años venideros.” (The Manc, 2021).

Ilustración 6: Uber para pasajeros



Nota: Elaboración propia basado en la explicación de la página web de la empresa Uber. <https://www.uber.com/us/es/ride/how-it-works/>

No se puede dejar de lado que el precio en nuevo servicio para los consumidores es vital y que los trabajadores no accederán a un puesto que no les traiga ciertas ventajas o posibilidades nuevas. Aunque UberCab iniciaría como una propuesta alterna para los viajes en taxis con su servicio de limosinas, la expansión a nuevas ciudades dentro de Estados Unidos también probó que la comodidad en todo aspecto del servicio podía garantizar una crecida en el número de consumidores del servicio o en el caso de la empresa, usuarios. Esto se podía ver reflejado incluso en las facilidades de pago que la propia empresa daba por sus servicios:

La aplicación ya tiene la información de pago del consumidor y un dispositivo GPS rastrea la distancia del viaje para que el pasajero pueda entrar y salir del coche mientras el pago se carga automáticamente en su tarjeta de crédito. Ni el conductor ni el pasajero se ocupan de los pagos. La empresa de viajes compartidos se lleva un porcentaje de la tarifa, y el resto va para el conductor. (Wallsten, 2015, p. 4).

Es la comodidad para los usuarios que permite que el de boca en boca de la marca UberCab se popularizara mucho más rápido que sus competidores más tradicionales y dotara de estas ventajas tecnológicas al servicio.

En cuanto a los precios del servicio en un inicio se encontraban de cierta forma “subsidiados” por los primeros inversores: “. Esta financiación subvencionó tarifas y niveles de servicio que no podían igualarse (...) hicieron a la compañía enormemente popular entre los pasajeros que no tenían que pagar el coste total del servicio.” (Horan,

2019, p. 108). Otro punto a favor de la empresa es que sus precios no se dispararon al momento en que su servicio se volvió más popular entre diferentes usuarios. En un inicio esto podría generar grandes pérdidas a empresas que no contaran con el financiamiento adecuado, pero el caso de Uber era diferente pues logró recaudar grandes cifras de inversión desde su salida: “Uber persiguió una estrategia de "crecimiento a toda costa" financiada con la asombrosa cifra de 20.000 millones de dólares en fondos de inversores.” (Horan, 2019, p. 108).

Otro aspecto que incluyó esta empresa fue la forma de evaluar tanto a conductores como a pasajeros: “tanto el conductor como el pasajero se valoran mutuamente al final del viaje” (Arrington, 2010). Gracias a esta nueva herramienta dentro de su servicio, resultaba más fácil para Uber organizar a sus empleados y evaluar que partes del viaje o del funcionamiento pueden mejorar, aprovechar o eliminar para garantizar que su número de usuarios crezca y se mantenga durante el tiempo. A su vez permite evaluar que inconvenientes se podían originar con la gran variedad de clientes que puede ofrecer una gran ciudad, lo facilita a la empresa organizar sus mercados.

Su ventaja en cuanto a inversión y popularidad también es importante para alcanzar un estatus que permita a la empresa ser reconocida rápidamente por más usuarios. Ser una de las primeras que traen una solución con este estilo más apegado a lo tecnológico y simple no es solo un resultado aparte y sin consideración, de las ventajas que la empresa tuvo en sus inicios, sino que era un objetivo necesario para que el propio modelo planteado funcionara:

Es probable que las plataformas tengan una estructura oligopolista. Esto se debe a que, para tener éxito, Uber u otras plataformas deben desarrollar ambos lados del mercado en el sentido de que necesitan reunir grandes grupos de vendedores (conductores) y compradores (pasajeros). La red de desempeña un papel importante. (Tucker, 2018, p. 380).

Se puede decir que la aplicación aprovecha un mercado ajustado a los medallones de taxi que tiene grandes cosas que ofrecer y se encuentra limitado por sus propias regulaciones. Sin embargo, para lograr mantenerse sustentable con todas las propuestas que trae al mercado necesita establecer su base de usuarios que respondan a su propio servicio y no al servicio que los competidores pueden llegar a desarrollar, imitar o

incluso implementar. Desde este inicio, son los propios usuarios los que decidirán que plataforma les conviene mejor usar.

2.1.3. La expansión internacional de Uber

El éxito de UberCab fue innegable, pues en muy poco tiempo logró alcanzar a plataformas similares como Lyft y superarlas en popularidad, al demostrarse extenderse el término “Uber” como referencia de emprendimientos exitosos. Siendo 2013 con 13 emprendimientos su mejor año. Además de volverse rápidamente reconocido por los usuarios en todo Estados Unidos. La plataforma que ofrecía un servicio de transporte se volvió tan popular que empezaría a incursionar en otros ámbitos, pues incluso los usuarios motivaron a esa nueva evolución de la empresa en traer otro tipo de servicios y la agrupación con diversos proyectos que no estaban directamente relacionados con solicitar un vehículo para moverse de un destino a otro. Los bienes u objetos también podían tener una cabida dentro de este gran espacio que se había encontrado gracias a la formación de estas redes de usuarios:

Sabes que lo has hecho a lo grande cuando el nombre de tu empresa inspira una terminología de startup completamente nueva. Hemos visto surgir el Uber de los barcos, el Uber del cuidado del césped y el Uber del cannabis, al tiempo que Uber se ha convertido en un leviatán global de 41.000 millones de dólares. Incluso a los conductores de Uber se les ha asignado un nuevo apodo: "Uberpreneurs". (Magee, 2015).

Lo cierto es que Uber como marca había captado la atención de todo el país y su éxito solo podía apuntar a una escala mayor gracias a lo que Internet permite, expandirse de forma internacional.

De esta forma, Uber llegaría a Francia a finales del 2011 en forma de una filial llamada “Uberpop” (La Vanguardia, 2015). La llegada de una empresa que se posicionaba claramente como una propuesta confiable para los inversores no hizo otra cosa que demostrar su popularidad y aceptación por parte de grandes nombres en la conferencia de su lanzamiento: “32 millones de dólares en una nueva ronda de financiación liderada por Menlo Ventures. También participan Bezos Expeditions, Goldman Sachs y algunos inversores anteriores. Hay opción de ampliar a 39 millones de dólares si es necesario.” (Shankland, 2011). El apoyo económico para la empresa fue

tal que la oferta de un viaje gratuito ofrecido por su lanzamiento tuvo que ser despuesto por la sobredemanda que existió en la aplicación.

El apoyo financiero era importante para una empresa que buscaba trazar rumbos internacionales, puede ser una inversión arriesgada y Uber traía desde su país natal experiencia con otro tipo de competencias y otro tipo de sistema de transporte. Recordemos que Uber aún se manejaba con el servicio de cierto número de conductores a su nombre para mantener un control más cercano y directo. Para suplir la demanda aumentada de estos conductores sería necesario el apoyo de otras empresas y de los propios inversores, quienes no aportaban únicamente con el dinero para establecerse, sino también con personal que consideraban valioso: “La empresa utiliza los servicios de otros, y entre la mitad y un tercio de los conductores se dedican a Uber, mientras que el resto se une para impulsar el negocio durante los periodos de calma.” (Shankland, 2011).

Por otro lado, el costo del servicio en su momento se mantenía superior al del servicio de taxi común encontrado en Francia: “las tarifas cuestan entre un 50% y un 75% más que las de un taxi convencional (...) En París es del 75%, ya que los taxis cobran desde el momento en que se les pide que lleguen” (Shankland, 2011). Esto desde un inicio podía despertar problemas para el financiamiento del servicio a pesar de sus facilidades.

2.2. La expansión de Uber en Europa

La llegada de Uber a Francia sería el precedente de la compañía para desplazarse por toda Europa conquistando el mercado de transporte. En este apartado observamos las principales dificultades de Uber al momento de acentuarse definitivamente en Europa y cuales fueron las principales ciudades europeas donde ganó popularidad. Esto con el fin de comprender que la expansión en Europa tuvo un contexto muy diferente al de Estados Unidos, y sobre todo con una legislación nacional diferente.

2.2.1. Los primeros años

El primero país en recibir a Uber fue Francia con una aceptación exponencial en lo que respectaba a inversores y a nuevos usuarios en búsqueda de un viaje. Sin embargo, el mercado de transporte europeo tenía ciertas características que hacían que la competencia fuera diferente de lo que había sido en Estados Unidos. Las asociaciones

de taxistas, el apoyo de los gobiernos locales y nacionales a ciertas regulaciones y la existencia de aplicaciones con una perspectiva similar resultaron ser las primeras complicaciones con las que la empresa se encontraría en el camino. La BlaBlaCar era un precedente del viaje compartido, donde una persona podía prestarse junto a su vehículo para realizar un viaje junto a una persona externa que se vinculara a través de la aplicación la tarifa mínima se era de 4 euros para Uber (Arrieta & Moreno, 2015). Y esto no detendría su conocida forma de trabajar como una empresa agresiva ante las regulaciones y la competencia: “Pero la start-up también ha recibido críticas por adoptar un enfoque tan agresivo contra todo aquel al que considere un oponente (...) Algunas de sus prácticas empresariales también han generado animadversión y respuestas cada vez más duras.” (Financial Times, 2014).

Una de las principales cuestiones que surgieron a flote con la llegada de Uber a Europa es el funcionamiento en comparación a otras aplicaciones que tenían un uso similar como es el caso de la empresa de transporte Cabify o una aplicación de uso compartido de viajes, BlaBlaCar:

En Uber (...) el precio del trayecto se calcula en función de la distancia recorrida (...) y el tiempo transcurrido BlaBlaCar es una app para compartir coche en viajes largos. El precio se calcula realizando un prorrateo del coste de la gasolina y los peajes durante el trayecto. Se trata, teóricamente, de compartir gastos, no de generar ingresos. (Arrieta & Moreno, 2015)

El propósito de ambas aplicaciones es relativamente diferente, pero esto generaba dudas sobre cómo podría llegar a funcionar Uber en una comparativa.

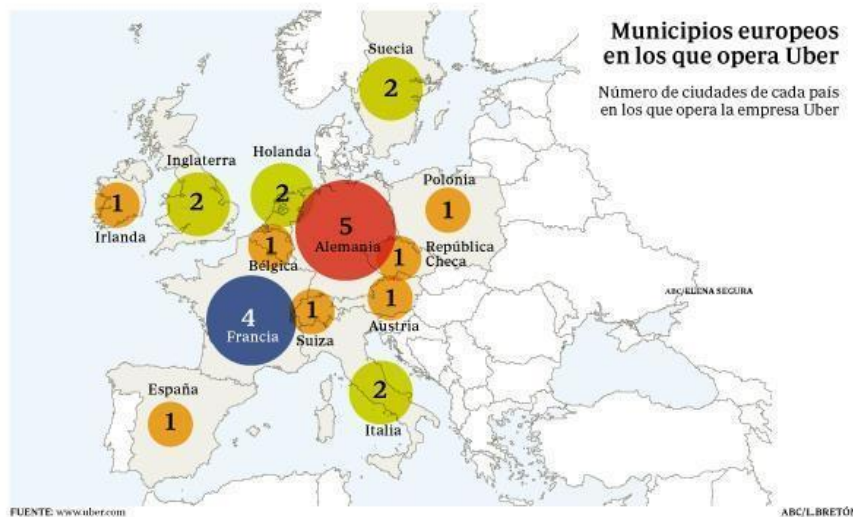
París sería de las primeras ciudades en recibir a la empresa en 2011. Fue en este caso donde los inversores daban grandes expectativas de lo que representaría la empresa en este nuevo territorio. De aquí en más empezaría la expansión por el resto de países y sus ciudades. Para 2014, Uber ya trabajaba en varios países de Europa y el número de usuarios también había crecido: “En concreto, actualmente trabajan en 13 países de la Unión Europea, un total de 24 ciudades repartidas por todo el territorio.” (Mateos, 2014). Esto le garantizaba una buena presencia en toda Europa y aumentaba la posibilidad de expandirse todavía más.

De los países a los que se expandió durante esos años uno de los que resalta es Alemania, donde Uber encontró un gran mercado: “destaca Alemania, en donde la

compañía se ha establecido en cinco municipios, un 21% del total: Berlín, Düsseldorf, Fráncfort, Hamburgo y Múnich.” (Mateos, 2014). Esta cifra llegó a superar a la misma Francia en su momento, donde solo se había logrado consolidar en un total de 4 ciudades: “Los cuatro municipios en las que actúa son Costa Azul, Lille, Lyon y París” (Mateos, 2014). En la actualidad esta cifra ha vuelto a cambiar y los números de municipios en los que trabaja Uber en ambos países aumentó hasta llegar a 20 en Francia y a 10 en Alemania (Uber Technologies Inc., 2023).

Otros países también aceptaron el servicio de Uber y la empresa empezó a trabajar en al menos dos ciudades. Estos países representaron, a su vez, una parte importante del mercado de la empresa en aquel momento y una base para poder continuar expandiéndose por el territorio restante: “El 33% de las ciudades en donde trabaja la compañía pertenece a otros cuatro países. Es el caso de Holanda (Amsterdam, Rotterdam), Inglaterra (Londres, Manchester), Suecia (Gotemburgo, Estocolmo) e Italia (Milán y Roma)” (Mateos, 2014). Y resulta impresionante como en algunos de estos países el crecimiento de la empresa fue exponencial, siendo que en Italia pasaría a tener el servicio de Uber en más de 70 ciudades según su página (Uber Technologies Inc., 2023).

Ilustración 7: Número de ciudades europeas donde opera Uber por país



Nota: Mapa de Europa que señala con burbujas en cuantos municipios o ciudades europeas por cada país opera Uber, 2014, ABC.

<https://web.archive.org/web/20170416185518/https://www.abc.es/economia/20140906/abci-uber-donde-opera-201409031328.html>

En otros países la inserción fue mucho más lenta, llegando en los primeros años a trabajar únicamente en un solo municipio: “En este caso aparece España, en donde la empresa de San Francisco opera en Barcelona. Los demás países son Bélgica (Bruselas), Irlanda (Dublín), República Checa (Praga), Polonia (Varsovia), Suiza (Zúrich) y Austria (Viena).” (Mateos, 2014). En estos países también existió un gran aumento en el número de ciudades donde opera la empresa. Un ejemplo es España que llega a superar las 100 ciudades en las que Uber trabaja (Uber Technologies Inc., 2023). La inserción de Uber en nuevos países europeos permite entender cómo ciertos Estados son más susceptibles a adaptarse a este nuevo fenómeno, es decir, esta empresa de la economía digital. Como se revisó en el primer capítulo, ciertos Estados son sensibles a ciertos fenómenos en específico y la expansión de Uber no es una excepción.

2.2.2. Legislación nacional para regular Uber por país en Europa

Los intentos por regular Uber por parte de los países en los que empezaba a funcionar no escasearon. Una empresa que traía un nuevo formato de precios y donde el principal servicio que ofrecían hacía competencia a otro sector consolidado y regulado de ante mano empezaría un largo recorrido para ser aceptado y para que tanto políticos como trabajadores. El consenso al que intentarían llegar no era tan sencillo de alcanzar y muchas ciudades o entidades regulatorias de transporte empezaron por sancionar las prácticas de Uber: “una batalla que Uber afronta en todo el mundo, especialmente en Europa, donde las autoridades regulatorias han adoptado a menudo un duro enfoque frente a las prácticas de algunas de las mayores empresas de Silicon Valley” (Financial Times, 2014). Las sanciones buscaban de cierta forma regular un mercado que empezaba a entrar en conflicto.

En Francia, por ejemplo, se buscaría reducir las capacidades de la empresa en cuanto a la facilidad para recoger pasajeros en cualquier lugar: “La Asamblea francesa marcó ayer el paso a otros países europeos con una ley, que todavía tiene que ser ratificada por el Senado, por la que sólo permite a empresas como Uber comercializar su servicio de transporte con reserva” (Garteiz, 2014). Con reserva previa, la ventaja que tenía la aplicación sobre los conductores de taxi se veía eliminada y esto a su vez reducía la capacidad de ingresos de la empresa. Sin embargo, esto no era todo lo que la legislación buscaba, sino que también se buscaba un cambio en los precios que ofrecía Uber: “La propuesta marca también un cambio en la tarifa, permitiendo solamente el cobro por tiempo a un precio determinado, pero no por kilómetro” (Garteiz, 2014).

A su vez en Alemania se buscaba sancionar a Uber por sus prácticas agresivas. La idea inicial era prohibir totalmente la aplicación en el país, pues esta no respetaba las regulaciones nacionales establecidas: “Uber ha respondido a su prohibición en Alemania, el primer caso en el que se le ordena que deje de operar en todo un país” (Financial Times, 2014). La respuesta de la empresa fue ignorar la prohibición y continuar con su funcionamiento, por lo que se buscó otro enfoque, establecer multas para los conductores y para la propia empresa: “Anja Floetenmeyer, una portavoz de Taxi Deutschland, la asociación de los conductores alemanes, tiene intención de exigir multas para Uber por seguir operando el servicio” (Financial Times, 2014). De la misma forma, se planeaba realizar revisiones a los conductores que trabajaban por medio de la aplicación para asegurarse que contaran con documentos adecuados.

En España también se presentaron dudas sobre el tipo de regulación existente en ese momento sobre el transporte y el tipo de empresas que podían llegar a trabajar en el sector:

La Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres (LOTT) establece que todas aquellas personas o empresas que realicen estos servicios de transporte sin contar con autorización incurrirán en una infracción muy grave, sancionable con una multa de 4.001 a 6.000 euros, que podría aumentar hasta 18.000 euros en caso de reiteración. (Arrieta & Moreno, 2015).

Bajo esta norma es que el gobierno español recordaba a los conductores de Uber no autorizados que existían sanciones en caso de no mantener una autorización por parte de la entidad a cargo. Esto de cierta forma permitía regular a algunos de los usuarios de la plataforma mediante la legislación nacional, pero no representaba un problema real para la empresa que continuaba con sus funciones.

2.3. Efectos de la expansión

En cuanto a este apartado se hace énfasis en los conflictos que produjo el modelo de negocios de Uber en Europa. Es revisado para comprender como las empresas de la economía digital con plataformas digitales pueden llegar a desatar amplias discusiones y recibir sanciones por el modelo de trabajo que impulsan. Entender como este modelo precariza a los trabajadores y debilita grupos ya consolidados en el mismo mercado laboral.

2.3.1. Conflictos con otros sectores

Los choques entre los gremios de taxistas en toda Europa y la empresa Uber desataron un sinfín de críticas y discusiones a nivel legal. Los taxistas europeos autorizados consideraban que la competencia con el recién llegado era ponían en riesgo sus trabajos y reducía sus ganancias: “No es justo que, después de pagar una licencia de 155.000 euros, un seguro a todo riesgo y de pasar mil y un controles, cualquier persona, sin supervisión ninguna, pueda ponerse a ejercer de taxista” (Como se cita en Arrieta & Moreno, 2015). Ciertamente el conflicto entre el servicio tradicional de taxis y Uber es de los más expandidos por toda Europa. Los intentos por prohibir Uber en diversas ciudades europeas vienen justamente de los reclamos por parte de estos gremios, y en un principio parecieron haber obtenido una respuesta por parte de los legisladores.

Sin embargo, la empresa también presentó otros problemas además del choque con los taxistas. Uno de ellos fueron las tácticas agresivas que llegaron a ser catalogadas como competencia desleal. La fuerte economía que Uber mantenía gracias a sus inversores le permitía actuar de una forma diferente a los emprendimientos mucho más pequeños que no podrían permitirse responder de forma directa a las primeras sanciones legislativas nacionales, pero su fuerte financiación le permitió dar rienda suelta a respuestas más contundentes y agresivas incluso contra los propios legisladores: “Travis Kalanick, el consejero delegado y cofundador de la compañía, dijo en una conferencia: "Estamos en una campaña política, y el candidato es Uber y el rival es un estúpido llamado Taxi"" (Como se cita en Financial Times, 2014).

Otro punto se encuentra en los impuestos que debe pagar la empresa. La evasión de impuestos al realizar diferentes maniobras es un problema recurrente al hablar de ciertas empresas grandes y Uber no es la excepción:

Uber transfirió su propiedad intelectual a través de un "préstamo" de 16.000 millones de dólares de una de sus filiales en Singapur, que a su vez es propietaria de una de las empresas fantasma holandesas de Uber, una maniobra que concede a la empresa una exención fiscal de 1.000 millones de dólares cada año durante los próximos 20 años, según descubrieron los investigadores. (Sonnemaker, 2021).

La cuestión de los impuestos siempre es algo que se encuentra en discusión por parte de los legisladores que buscan regular su pago adecuado y el mantener posesión de varias

empresas alrededor de varios países o incluso regiones permite que el impuesto total se reduzca como menciona la cita. Este es solo otro conflicto que se ha generado gracias a la expansión del gigante empresarial.

A su vez se habla de la monopolización del sector de transporte. Como el financiamiento de Uber era mucho mayor que el de sus competidores hasta el punto de llegar a subsidiar varios de los viajes que realizaba en sus inicios. La monopolización de este estilo es posible gracias al funcionamiento de la plataforma: “De hecho, muchos observadores sostienen que la ambición de Uber, y la condición para su éxito a largo plazo, es establecerse como un monopolio no regulado.” (Tucker, 2018, p. 381). Mientras más usuarios empiezan a usar esta plataforma el monopolio se va creando pues las opciones alternas no logran acumular suficientes usuarios, pasajeros y conductores ya funcionan bajo los lineamientos de la misma empresa que ofrecía su servicio desde un inicio.

Por su parte, la empresa no se vuelve capaz de monopolizar únicamente a los usuarios en la plataforma, sino que también puede guardar una gran cantidad de información que sirve para administrar su mercado de forma rápida. Los datos que proveen tanto conductores como pasajeros permiten administrar los puntos de afluencia de viajes, por ejemplo. La monopolización de datos también es un problema, no solo para las empresas rivales, sino también para los propios conductores de Uber:

Los datos son los encargados, por ejemplo, de decidir los precios de la tarifa dinámica, que es un alza en el cobro por viaje cuando aumenta la demanda. El usar estos datos sin entregarlos a los conductores es uno de los pilares que sustenta el modelo de negocio. La opacidad en los datos y los procesos que Uber utiliza sobre ellos hacen difícil entender si la aplicación se adapta al mercado o si al contrario lo manipula. (Pérez, 2015).

El surgimiento de estas grandes economías basadas en plataformas digitales ha hecho posible que grandes cúmulos de datos sean de los materiales más básicos que soporten el funcionamiento de un servicio único y que otras empresas buscan adquirir para alcanzar a sus rivales.

2.3.2. El método de subsistencia precario

Una de las mayores críticas que se realiza a Uber es el manejo de sus conductores. Se ha despertado una gran polémica porque los conductores de la empresa no son capaces de mantener desde una perspectiva legal en múltiples países un estatus de trabajador. Se los vincula al sector del emprendimiento: “han surgido algunos debates que lidian con la idea de que estas nuevas formas laborales de tipo colaborativa son la oportunidad para el crecimiento personal y el ascenso económico, dentro de una lógica propia del discurso del emprendedurismo” (Carrión Chulluncuy & Ticona Fernández Dávila, 2020, p. 87). O como menciona Daza (2021): “se refieren a las personas trabajadoras como “socias” o “colaboradoras”, o en el caso de Uber “socias conductoras”” (p. 12).

Los conductores de Uber entonces no llegan a entrar a una categoría que les permita recibir ciertas ayudas sociales por parte de la empresa:

un debilitamiento de las notas clásicas de laboralidad relacionadas con el tiempo de trabajo, procede determinar si éste, atendiendo a las demás características de la prestación de servicios, es suficiente para desvirtuar la existencia de un trabajo dependiente y, por tanto, excluir la aplicación de derechos y obligaciones en materia laboral y de Seguridad Social. (Fabrellas & Duran, 2015, p. 18).

Esta falta de seguridad para los usuarios de las ya múltiples filiales de Uber en todo el mundo también es otra razón por la que la empresa prefiere mantenerse como una empresa de comunicación y no como una de transporte (Cannon & Lawrence, 2014), pues esto mantiene esta imagen de que sus usuarios son algo similar a emprendedores o socios, no trabajadores directos de la empresa.

Además, el trabajar para Uber no permite mejorar tus ingresos a medida que realizas viajes o realizas entregas – en el caso de trabajar para UberEats – pues los usuarios dedicados a este servicio tienen que cubrir varios gastos aparte que la empresa no se responsabiliza: “Desde su lanzamiento, Uber ha reducido las tarifas, aumentó su comisión de 20 por ciento a 25 por ciento (...) Los conductores de Uber usan sus propios coches y corren con los gastos de gasolina, mantenimiento, seguro y depreciación.” (Tucker, 2018, p. 381). Inclusive en otras circunstancias tienen que resolver problemas con la propia aplicación que no permite que sus conductores o repartidores mantengan una mala puntuación por parte de los usuarios: “llega un

momento en donde las cuentas de los y las trabajadoras son cerradas, alegando que se ha reincidido, al menos 3 veces, en estos errores” (Hidalgo & Valencia, 2019 p. 24).

2.3.3. Políticas nacionales para apoyar a los trabajadores europeos

En Europa en un comienzo empezaron aceptando a la empresa de transporte como una nueva opción para satisfacer a la demanda de medios de transporte. Sin embargo, todos esos conflictos terminaron por empujar a que varios países optaran por intentar regularla. Por lo que en algunas ciudades se trató de prohibir por completo, mientras que otras optaron por mantenerse apegadas a sus legislaciones previas. Los países europeos tuvieron la opción de responder de una forma diferente. Sin embargo, el problema radica en que los usuarios mantienen esas relaciones mientras se enfrentan a las sanciones que sus propios legisladores lleguen a imponerles. Como mencionan Clua-Losada y Horn (2015): “Comprensión de los intereses de los trabajadores en relación con su posición en las relaciones laborales dentro de los sectores económicos o industriales.” (p. 211).

Desde las sanciones nacionales a Uber por parte de ciertos Estados europeos- como Alemania que había establecido montos de 250.000 euros a cobrarse a la empresa por no respetar la legislación nacional sobre competencia justa contra los taxistas (Financial Times, 2014)- se observan intentos por ajustar a un fenómeno nuevo a un régimen ya establecido con anterioridad. Las sanciones en este caso permiten que se considere a Uber como un objeto de debate a nivel legislativo y se empiezan a buscar acciones similares o en conjunto, como se esperaría al momento de desarrollar un nuevo régimen internacional.

Es por ello que tanto las autoridades como los propios trabajadores deben llegar a un consenso al momento de establecer algún tipo de regulación a estas nuevas formas de empleo. Así como impulsar a los propios reguladores a actuar de la misma forma que Uber lo ha hecho en el pasado en lo que respecta al manejo de nuevos conductores: “Estamos realizando pruebas de rodaje de Uber Pop, y revisando los vehículos para comprobar si tienen licencia” (...) Uber no tiene motivos para quejarse: ha empleado métodos similares para cazar a conductores de sus rivales en EEUU” (Como se cita en Financial Times, 2014). Mientras que en Francia se impulsa la actualización de los servicios de taxistas autorizados para desarrollar aplicaciones similares que puedan equipararse a la Uber.

Después de revisar desde un caso específico -Uber- el debate que se genera entorno a la economía digital se comprende cómo esta puede traer grandes ganancias a una empresa, sin embargo, con costos en los encargados de realizar las actividades a través de las plataformas que no obtienen lo que los derechos fundamentales establecidos por la OIT mencionan y esto permite comprender la economía digital como un medio de subsistencia precario

Capítulo 3: Caso Unión Europea y UBER una gobernanza tecnológica

El propósito de este capítulo es observar el caso de la Unión Europea y Uber con respecto a la gobernanza de la economía digital. Se analizará las razones por las cuales las plataformas digitales presentan nuevas complicaciones para la regulación y cómo deben tomarse cartas en el asunto desde la perspectiva de la OIT, luego se observará el poder que tienen ciertas empresas ya consolidadas para influir directamente en la política nacional e internacional, y finalmente se mencionarán ciertas propuestas de parte de la Unión Europea que podrían ser utilizadas como un comienzo para empezar a regular la economía digital. Todo esto con el fin de comprender la importante influencia que tiene la política en un nuevo entorno económico que puede dejar vulnerables tanto a trabajadores locales, como a todo un mercado ya consolidado.

3.1. El problema de las plataformas digitales

Para el trabajo, la tecnología es una de las herramientas clave en su constante evolución. La existencia de las plataformas digitales de trabajo presenta una complejidad mayor en cuanto a los servicios que se pueden ofrecer, así como la forma en que se realizan pagos o la asociación de las personas involucradas. Por esta razón en este apartado se estudian las principales complicaciones que se han presentado con respecto a esta nueva herramienta con el fin de comprender cómo son catalogadas y cuáles son los elementos de los que hacen uso para cumplir su función y luego se resaltan los fundamentos que el organismo considera necesarios para plantear la gobernanza.

3.1.1. Recomendaciones de la OIT

En primer lugar, la OIT sugiere analizar el fenómeno por el cual los trabajadores de la economía digital se encuentran en riesgo: las plataformas digitales presentan un campo nuevo para el trabajo. Diferentes tipos de aplicaciones y formas de trabajo que

utilizan a la tecnología como su principal herramienta. Sin embargo, la tecnología no se encarga de realizar toda la labor, y es aquí donde entra la mano de obra de carne y hueso:

Los grupos de trabajadores que cubren múltiples husos horarios ofrecen a las empresas la posibilidad de realizar proyectos a cualquier hora del día o de la noche, y cuando son muchos los trabajadores, eso significa que las tareas se pueden hacer rápidamente. Al aprovechar el potencial de un “grupo de personas”, una empresa puede acceder a miles de trabajadores. (Berg et al., 2019, p. 3).

Estos grupos de personas se reclutan rápidamente gracias al Internet y las facilidades de registro que tienen las plataformas, pero estas personas continúan siendo usuarios de la plataforma a la que están suscritas.

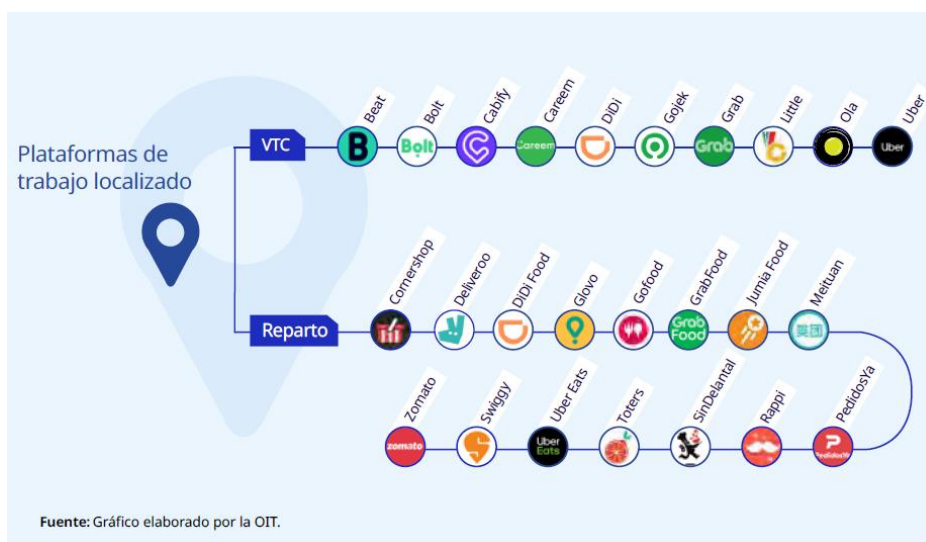
Se ha explorado desde el concepto de “voluntario” hasta el concepto de *gig economy*, para referirse a esta práctica en la que un usuario de una plataforma digital empieza a lucrar y la empresa se mantiene como intermediario. Esta economía llega a auge gracias a la continua globalización de los mercados de servicios, así como de la creciente dependencia de la sociedad al Internet para mantener la conexión con el resto del mundo al momento. Después con el periodo pandémico, el uso de este tipo de servicios se volvió mucho más común. La *gig economy* se trata desde la perspectiva estatal como un asunto lejano, donde no existen grandes avances en la importancia que tiene para la economía. (Salazar, 2021). Esto no significa que las plataformas funcionan completamente sin trabajadores tradicionales, pero el número que requieren contratar es mucho menor al de las personas sin una relación de trabajo:

Los trabajadores contratados directamente por las plataformas tienen una relación de trabajo, mientras que aquellos en cuyo trabajo simplemente hacen de intermediarias suelen considerarse en el seno de las plataformas «trabajadores por cuenta propia», «contratistas independientes», «proveedores de servicios a terceros», «diseñadores», «trabajadores autónomos», etc., y, en consecuencia, no tienen una relación de trabajo con la plataforma. (OIT, 2021).

En segundo lugar, se propone una división por categorías para este tipo de empresas: las plataformas digitales pueden dedicarse a diversas actividades y son categorizadas de diferente forma. En el caso de Uber en específico, mantiene dos

diferentes clasificaciones: el transporte y la entrega de comida a domicilio. Plataformas VTC (vehículos de transporte con conductor) y plataformas de reparto para dividir y comprender mejor a estos grandes grupos que existen alrededor de todo el mundo. La OIT también utiliza otra división para comprender el tipo de trabajo que se lleva a cabo se divide entre “en línea” y “localizado”: “En las plataformas de trabajo en línea, los trabajadores realizan tareas o encargos en línea o a distancia (...) tareas en las plataformas de trabajo localizado se llevan a cabo de forma presencial en ubicaciones especificadas por los trabajadores” (OIT, 2021, p. 18). En el caso de Uber las labores que realizan sus plataformas pertenecen a las plataformas de trabajo localizado. A continuación, se puede observar un gráfico con ejemplos de esta división de plataformas digitales.

Ilustración 8: Plataformas de trabajo localizado

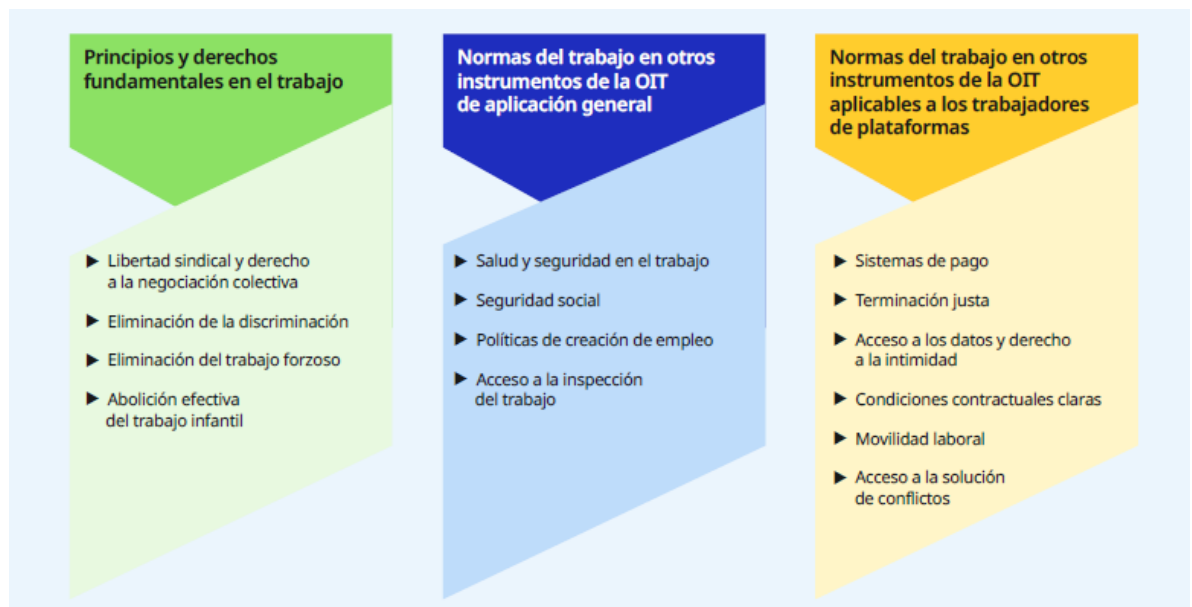


Nota: Gráfico de la OIT (2021) sobre algunas de las plataformas de trabajo localizado divididas entre VTC (vehículos de transporte con conductor) y reparto.

Con esta división en mente, la OIT busca responder a las posibles crisis, que este tipo de trabajo mediante plataformas puede llegar a ocasionar, por su manejo en cuanto a los mercados internacionales y a quienes se encuentran a cargo de realizar las tareas que mantienen vigente a la empresa. Es aquí donde para empezar a realizar política la OIT recuerda que estas recomendaciones y enunciados se asocian a los instrumentos principales de la organización con relación a los derechos fundamentales de los trabajadores. Sin embargo, estas no son las únicas herramientas que permiten tener un análisis más complejo del funcionamiento de esta economía digital. El trato de aspectos

en específico que competen directamente a cualquier tipo de trabajo y que se mantienen vinculantes con las plataformas digitales también es mencionado por la organización: “Hay otras normas que, aunque no están tan inequívocamente arraigadas en los instrumentos de la OIT, son aplicables a todos los trabajadores y constituyen importantes elementos de unas condiciones de trabajo justas para los trabajadores de plataformas” (OIT, 2021, p. 221).

Ilustración 9: Componentes de trabajo decente para trabajadores de plataformas digitales



Nota: Gráfico de la OIT (2021) sobre componentes para el trabajo decente aplicables para todos los trabajadores de plataformas digitales.

Entonces, las recomendaciones desde la OIT se mantienen centradas en el uso de sus instrumentos directos relacionados con los derechos fundamentales del trabajo, pero, a su vez, mantener una estrecha relación con elementos que si bien no están atados directamente a la organización responden a otros elementos del trabajo que se podrían tratar como secundarios. Todos estos instrumentos ganan fuerza al momento de plantear la posibilidad de regulación a la economía de plataformas y por ende una gobernanza tecnológica.

3.1.2. Intentos nacionales de regulación

Es importante tomar un concepto de gobernanza para comprender a que se busca con la llamada gobernanza tecnológica. Como menciona Naser (2021) la gobernanza se puede definir cómo:

La gestión de relaciones entre diversos actores involucrados en el proceso de decidir, ejecutar y evaluar asuntos de valor público, proceso que puede ser caracterizado por la competencia y cooperación donde coexisten como reglas posibles; y que incluye instituciones tanto formales como informales. La forma e interacción entre los diversos actores refleja la calidad del sistema y afecta a cada uno de sus componentes; así como al sistema como totalidad (p.14)

La gobernanza entonces busca manejar la interacción de múltiples actores dentro del sistema para responder a asuntos de valor público. En el caso de análisis se habla del trabajo como este valor público. Es importante añadir a esto la idea de “tecnología”, la gobernanza tecnológica por su parte se enfoca en el manejo de este elemento. Como menciona Ricart (2020): “Las anteriores revoluciones industriales (...) dieron lugar a cambios en los sistemas de gobernanza (...) las tecnologías ya no solamente acompañan al ser humano u optimizan su trabajo, sino que se fusionan con la actividad humana”. Este es justamente el caso de las plataformas digitales.

Para esto la información generada por la OIT es clave, pero como mencionan Keohane y Nye (1998): “Los gobiernos deben organizarse para manejar el caudal de iniciativas generado por los organismos internacionales” (p.54), por lo que es necesario que los Estados generen con esta información propuestas propias. Entonces, la OIT no ha sido el único actor en buscar una forma de regular la economía digital de plataformas. Desde los propios Estados la situación ha tomado diferentes matices desde que las empresas empezaban a desarrollar y a trabajar directamente con estas nuevas tecnologías. Aquí se enfatiza el componente de que todos los elementos del sistema se ven afectados y algunos países han planteado ciertas soluciones o propuestas para sus trabajadores de cara a las empresas que utilizan este medio de subcontratación en un intento por generar esta gobernanza. Esto no quiere decir que se hayan regulado por completo la gran variedad de complicaciones que estas generan, pero sí que representan un paso para establecer nuevas salidas a la problemática. Como menciona la propia OIT (2021) en uno de sus informes: “varios países han adoptado diversos enfoques normativos para aplicar los marcos jurídicos existentes en materia de protección laboral

y seguridad social a los trabajadores de plataformas, centrándose especialmente en las plataformas de trabajo localizado” (p. 266).

En primer lugar, Reino Unido fue de los primeros países en proteger a sus ciudadanos en este formato de trabajo al reconocerlos como trabajadores y presionando a Uber para que garantizara mínimas seguridades para ellos: “El fallo de un tribunal laboral de Londres significa que los conductores de la aplicación de transporte móvil tendrán derecho a vacaciones pagadas, descansos remunerados y el salario mínimo nacional” (Johnston, 2016). Este reconocimiento inicial obliga a Uber a tener responsabilidades sobre sus usuarios para evitar perder un mercado importante en este país.

Por otro lado, Francia también ha tomado cartas en el asunto buscan la protección social de los conductores de Uber, teniendo en cuenta que pueden sufrir accidentes mientras realizan sus tareas y que la empresa podría ahorrarse una importante suma en los seguros de accidentes: “en Francia, las plataformas tienen que hacerse cargo de las cuotas del seguro de accidentes de los trabajadores por cuenta propia” (OIT, 2021, p. 237). En este sentido, los conductores que sufren un accidente se ven protegidos por el Estado en cierta medida.

Del mismo modo, en Dinamarca se firmó un convenio que formalizó a una gran cantidad de trabajadores autónomos. Este mismo convenio es aplicable para los trabajadores de plataformas digitales y resulta un logro especial porque fue alcanzada por un grupo de sindicatos: “En abril de 2018, la Federación Unida de Sindicatos Daneses (3F) firmó un convenio colectivo con Hilfr, una plataforma digital de trabajo de propiedad danesa que ofrece servicios de limpieza en hogares privados” (OIT, 2021, p. 229). El aporte mantiene vigente la importancia de la asociación de trabajadores en respuesta a los cambios constantes del trabajo en todo el mundo.

3.1.3. Manejo de datos

Las tecnologías aplicadas a las plataformas digitales dependen de un flujo constante de datos que permiten su funcionamiento. Los algoritmos de las aplicaciones de Uber necesitan de una facilidad básica para funcionar de los teléfonos inteligentes, la ubicación satelital. Sin embargo, no es la única fuente de información relacionada a su funcionamiento, datos de sus usuarios o información personal siempre están vinculados a una plataforma digital, pues el registro es una base del acuerdo entre usuario y

empresa. La información recolectada tiene que estar sujeta a un control adecuado, por lo que se han generado ciertas críticas al manejo de este tipo de información: “su aplicación (Uber) podría almacenar datos de localización después de 5 minutos (...) las direcciones exactas de los usuarios y se guardan localmente mediante coordenadas de longitud y latitud (...) se utiliza para monitorear viajes con fines competitivos.” (Hayes, 2017, p. 6).

Hay que considerar que el uso constante de datos termina por invisibilizar a las personas detrás de ellos es una cuestión que debe tratarse en cuanto a la regulación de estos: “El derecho a no ser objeto de decisiones que se basen únicamente en el tratamiento automatizado también podría tener importantes repercusiones” (OIT, 2021, p. 244). Los fines económicos de las grandes empresas que utilizan estas plataformas a su vez vulnera la calidad del trabajo que tienen ciertos de sus usuarios y la privacidad en general. Con fines económicos se refiere al uso directo de datos obtenidos mediante la aplicación para asegurar un servicio más eficiente a costa de lo permitido por los usuarios, o directamente vender estos datos a un tercero sin relación sus usuarios.

3.2. La política como juegos de interés

Las empresas no dependen únicamente del buen recibimiento de los consumidores para que sus servicios o productos las vuelvan grandes exponentes en su área. Para el caso de las plataformas digitales de trabajo, ciertos elementos fueron necesarios para asegurar su consolidación. En este subcapítulo se revisan estos elementos, las complicaciones que traen al planteamiento del trabajo decente y la justa competencia. De esta forma se comprende porque estos actores alcanzaron rápidamente estatus importantes en los mercados europeos.

3.2.1. Grupos de presión

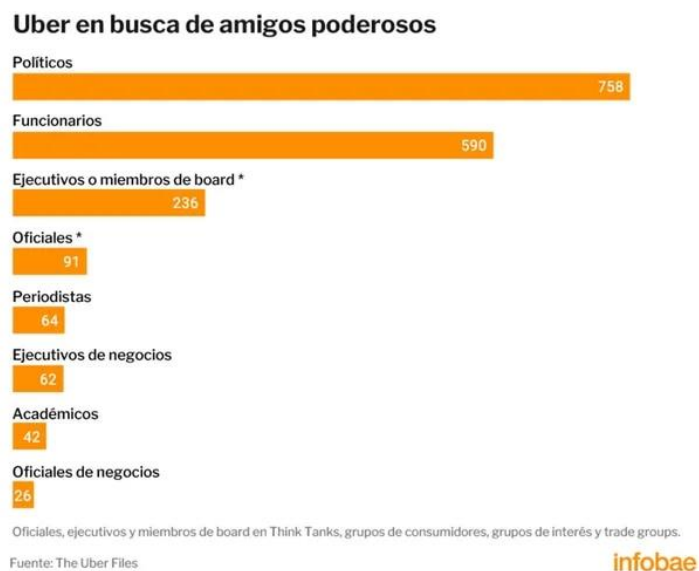
Uber, como una gran empresa, se ha visto beneficiada de la falta de regulaciones en las políticas laborales y la falta de preparación de la comunidad internacional para asegurarse un rápido crecimiento, ganancias y acceso a mercados que podrían parecer cerrados en un inicio. Mantener una influencia política en las decisiones que se podrían tomar con respecto a sus actividades al interior de un país o región. Este tipo de acciones es conocido como *lobbying*. La Unión Europea también tiene una definición para esta actividad: “lobbying significa todas las actividades realizadas con el objetivo de influir en el proceso de formulación de políticas y de toma de decisiones.” (Como se

cita en Slob et al., 2010, p. 161). Este tipo de prácticas es solo posible con figuras influyentes dentro del medio, por lo que suele requerir de una amplia inversión no posible por empresas pequeñas.

Las políticas de regulación locales, nacionales y regionales son la base para una gobernanza tecnológica, por lo que manipular a los tomadores de decisiones puede ralentizar, detener o incluso retroceder el proceso por completo. Se han filtraron varios archivos con correos electrónicos, imágenes y mensajes de texto por parte de la empresa con una amplia variedad de figuras influyentes en la política de varios países. Esta filtración fue conocida como los “Uber files”:

Para promocionar su empresa, Uber y una firma de asesoría compilaron una lista de más de 1850 “actores relevantes” -servidores públicos en función o retirados, think tanks y grupos ciudadanos- que buscaba sembrar su influencia en 29 países y con representantes de instituciones de la Unión Europea, según muestran los documentos. (Freedberg et al., 2022).

Ilustración 10: Uber en busca de amigos poderosos

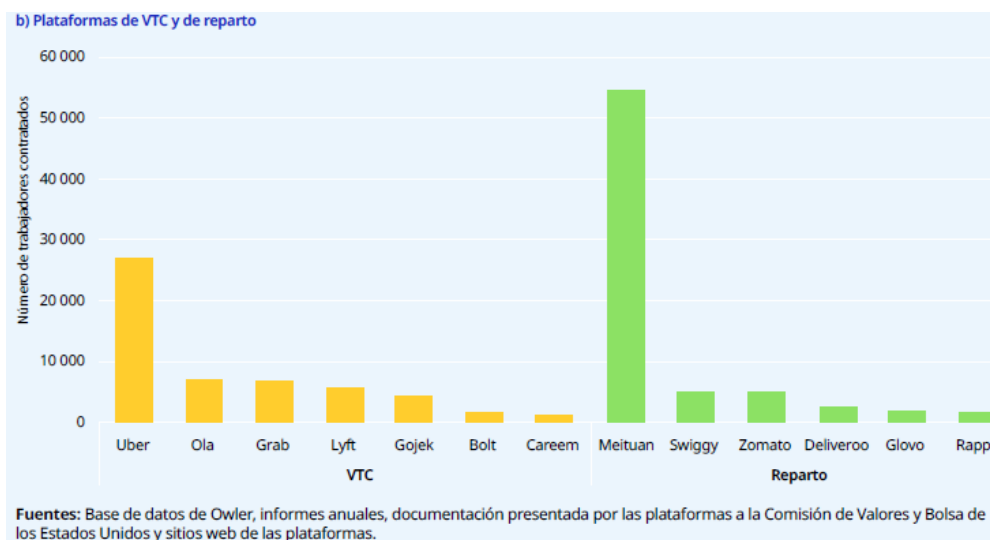


Nota: Gráfico de barras elaborado por Infobae (2022) sobre 1869 actores relevantes para promocionar la empresa (Uber) en la Unión Europea.

3.2.2. El problema de los intermediarios

Otra gran ventaja que ofrecen las plataformas digitales a las empresas es la ambigüedad que existe entre lo que se puede considerar como un “trabajador” y lo que se considera como un “usuario” de la plataforma. Como se ha mencionado, el término de “voluntario” en la *gig economy* se ha visto explorado por la facilidad con la que tareas básicas para el funcionamiento de la empresa pueden ser realizadas por los usuarios que lucran mediante el uso de la aplicación. Todo este proceso sin un contrato vinculante que los asocie a la empresa propietaria de la plataforma más allá de simples usuarios: “Estas empresas pueden delegar su responsabilidad de proporcionar las prestaciones laborales o la protección social necesarias en sus trabajadores y ahorrar en costos laborales. De esta manera, las plataformas gozan de mayor flexibilidad laboral que las agencias de empleo tradicionales.” (OIT, 2021, p. 100). El cambio de este modelo empresarial significaría aumentar extensamente los costos de la compañía a cargo. La cantidad de trabajadores contratados directamente permite comprender el tamaño de la empresa, a pesar de no contar a todos los encargados de realizar las tareas que se requieren:

Ilustración 11: Número de trabajadores en empresas VTC y reparto



Nota: Gráfico de barras elaborado por la OIT (2021) con el número de trabajadores contratados directamente por las plataformas digitales de trabajo, 2019-2020.

Así mismo el precio de los servicios prestados por parte de este tipo de trabajadores suele responder a diversos algoritmos que no garantizan una remuneración suficiente

para cubrir todos los posibles gastos que aseguran la estabilidad y calidad de su servicio:

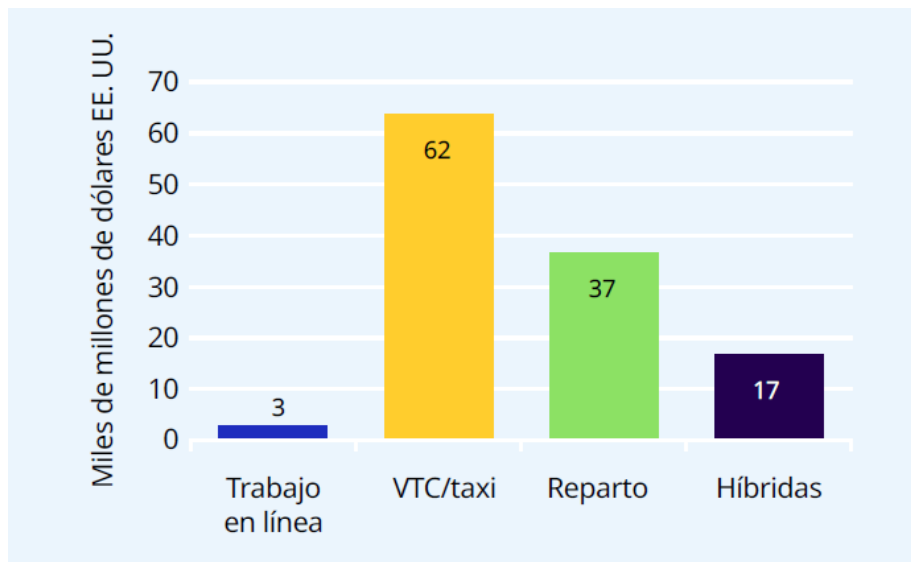
como el precio de los servicios y, por ende, de los ingresos del actor laboral, a menudo se calculan usando un algoritmo, una sobreoferta de mano de obra hace aumentar la competencia por las tareas disponibles y, simultáneamente, disminuir el precio del servicio. Por lo tanto, ello pudo derivar en una espiral destructiva de ingresos para los que intentaron subsistir por medio de la economía gig (Kerikmäe & Kajander, 2022, p. 123).

Esta desventaja comparativa a un trabajador contratado puede terminar generando, inclusive, pérdidas los conductores de Uber. Las pérdidas se traducen en un aumento de las ganancias de la empresa, es decir, son estos conductores atrapados en el ciclo quienes aumentan todavía más el valor de las plataformas digitales que utilizan en un intento de ganar algo para subsistir.

3.2.3. Los grandes ingresos

Uber es de las plataformas digitales VTC con mayor capital en el mercado. Este objetivo se logró gracias al apoyo de los inversores de la empresa en estrategias empresariales. En el capítulo anterior se observó cómo una de las principales razones para que Uber escalara rápidamente en el mercado internacional fue el uso de capital de riesgo para proponer ofertas a los nuevos clientes. Todos estos elementos de campaña publicitaria permitieron que la aplicación se volviera conocida rápidamente y estableció un mercado base en territorio internacional. Esto se financió directamente de los bolsillos de los inversores, que para ese momento representaban uno de los puntos más fuertes de la compañía. En este gráfico podemos apreciar que justamente las plataformas digitales en las que trabaja Uber (Reparto y VTC) son quienes más inversiones mantuvieron.

Ilustración 12: Inversión de fondos de capital de riesgo por plataforma digital



Nota: Gráfico de barras elaborado por la OIT (2021) sobre la inversión de capital de riesgos dependiendo por tipo de plataforma digital.

Como se analizó en el capítulo anterior, esta inversión recibida por las plataformas digitales está vinculada con su capacidad de generar grandes ganancias, y estas a su vez, están conectadas con impuestos. Sin embargo, estos valores suelen resultar esquivos para empresas de esta magnitud dependiendo de las leyes que existan en un país o región. Uber no se queda atrás en cuanto al uso de estrategias para evitar el pago de impuestos. Un ejemplo es la estructura empresarial establecida en el Reino Unido: “los pasajeros pagaban millones de libras en tarifas de viajes de Uber a una empresa de procesamiento de pagos con sede en Holanda. Uber podría entonces argumentar que los beneficios de esos viajes deberían tributar en el extranjero” (Goodley, 2022). En Europa, también existen formas específicas para reducir el valor final a pagar por los impuestos: “Uber estructuró el préstamo de su filial para reducir su renta imponible en los Países Bajos en unos 1.000 millones de dólares anuales durante dos décadas” (Alecci, 2022). Reducir estos costos termina por asegurar un retorno en la inversión de los mercados extranjeros seguro para los inversores y la propia empresa.

3.3. Leyes europeas

La Unión Europea, como se revisó en capítulos anteriores, también está preocupada por mantener el trabajo decente. Esta preocupación significa el constante planteamiento de políticas para regular el mercado laboral a nivel europeo y asegurarse de que las empresas europeas se apeguen a ciertas bases. En esta sección se revisan las propuestas europeas para el trabajo en plataformas digitales, partiendo desde una de sus primeras

propuestas que toma en cuenta al comercio electrónico. Esto para demostrar que existen bases para una gobernanza tecnológica sobre la economía de plataformas digitales en la UE.

3.3.1 Directrices de comercio electrónico

La Unión Europea ha planteado, desde sus inicios, mecanismos que permitan regular el accionar de las plataformas digitales en su mercado. Consciente de las implicaciones al trabajo europeo que conllevan estas nuevas formas de subsistencia y la ventajas comparativas que existen entre los mercados y empresas tradicionales a los que operan con el uso de estas nuevas tecnologías, el desarrollo de un marco normativo para atender a estas desigualdades empezó desde la consideración del comercio electrónico: “La Unión Europea tiene como objetivo crear una unión cada vez más estrecha entre los Estados y pueblos europeos, así como asegurar el progreso económico y social.” (Directiva 2000/31/CE, art 1). Esta directiva ya estaba considerada desde comienzos de siglo, pues se observaba la necesidad de responder a los rápidos cambios en cuanto al empleo.

Estas directrices establecidas por la unión buscan que la tecnología esté a favor, especialmente, de las medianas y pequeñas empresas por lo que se discutía cuestiones básicas como el acceso al recurso principal de conectividad, Internet: “El desarrollo del comercio electrónico (...) facilitará el crecimiento de las empresas europeas, así como las inversiones en innovación y también puede incrementar la competitividad de la industria europea, siempre y cuando Internet sea accesible para todos” (Directiva 2000/31/CE). Al revisar este artículo se comprende que los objetivos era facilitar la competencia entre empresas europeas utilizando las nuevas tecnologías como una herramienta que facilite el rápido desarrollo en Europa, pero con la condición de que todos puedan acceder a estas herramientas.

Además, en un inicio, la directiva va focalizada a la propia comunicación y la publicidad de la que se puede hacer uso para garantizar la distribución de las empresas alrededor del territorio europeo. El manejo de la información y su correcta administración o limitación en cuanto a confidencialidad se vuelve primordial en estas directrices: “todas las formas de comunicación destinadas a proporcionar directa o indirectamente bienes, servicios o la imagen de una empresa” (Directiva 2000/31/CE).

Lo primordial es establecer en qué momento la comunicación llega o no a ser una cuestión económica y relativa a la empresa.

Sin embargo, estas directrices no llegaron a considerar los avances en cuanto a la economía potencial de plataformas, por lo que existen ciertas consideraciones que descartan la relación laboral existente en la actualidad entre usuarios de las empresas de plataformas digitales, además de la calidad de sus tareas en cuanto al vínculo entre lo electrónico y lo físico: “las actividades que por su propia naturaleza no pueden realizarse a distancia ni por medios electrónicos (...) no constituyen servicios de la sociedad de la información” (Directiva 2000/31/CE). Por lo que, las plataformas VTC y de reparto no quedan estrictamente sujeta a estas directivas.

3.3.2. Nuevas propuestas

Para que estas regulaciones tengan relevancia en el panorama actual es imperante que se actualicen y se propongan nuevos planes de acción tomando en cuenta las crisis desatadas anteriormente mencionadas. En cuanto a la perspectiva de cambio de régimen, tomando las directrices anteriormente mencionadas como uno, puede estar basado enteramente en lo económico. Así: “el cambio tecnológico y el aumento de la interdependencia económica determinarán la obsolescencia de regímenes internacionales existentes” (Keohane & Nye, 1998, p. 61). Es así como las nuevas propuestas en materia regulatoria de la Unión Europea tratan de abarcar la mayor cantidad posible de puntos vinculantes a las vulnerabilidades descubiertas en el progreso de expansión de la economía digital de plataformas. En primer lugar, se ha planteado una nueva iniciativa para los trabajadores autónomos con la que se busca incluir a los usuarios vinculados a plataformas como Uber en un marco legal donde pueden reclamar por sus derechos laborales. Como menciona el pequeño resumen de la Comisión Europea sobre esta iniciativa:

Esta iniciativa tiene por objeto definir el ámbito de aplicación de la legislación de la UE en materia de competencia, a fin de permitir la mejora de las condiciones de trabajo a través de convenios colectivos, no solo para los trabajadores por cuenta ajena, sino también, en determinadas circunstancias, para los trabajadores por cuenta propia. (Comisión Europea, n.d.)

A través del análisis de los sistemas empresariales de las plataformas digitales se comprende que un gran paso para proteger a los trabajadores y al propio trabajo en

Europa es reconocer a los grandes mercados laborales. Los conductores y repartidores de Uber de esta forma podrían ser incluidos en una legislación mucho más amplia.

Por otro lado, se han modificado ciertos puntos del Reglamento de Servicios Digitales para ampliar su campo de acción. Resulta evidente la necesidad de actualizar un elemento tan necesario como la directiva de estos servicios. Es decir, establecer una definición clara en los vínculos comerciales con plataformas que trabajan directamente con el almacenamiento de datos de los usuarios garantizar su protección: “Los prestadores de plataformas en línea de muy gran tamaño (...) Se asegurarán de que el repositorio no contenga ningún dato personal” (REGLAMENTO (UE) 2022/2065, art 39,1). El manejo de datos se vuelve un tema de discusión prioritario.

Finalmente se han planteado las Directrices sobre la aplicación del Derecho de la competencia para incluir a los trabajadores autónomos dentro del marco legal de la unión. La organización del trabajo realizado por personas físicas debe implicar, como mínimo, un papel importante en la adaptación de la demanda del servicio a la oferta de mano de obra de una persona física que tiene una relación contractual con la plataforma digital de trabajo y que está disponible para realizar una tarea específica. Las plataformas digitales mantienen complicaciones en cuanto al desarrollo de actividades colectivas o aplicaciones del artículo 101 del Tratado de Funciones de la Unión Europea (TFUE). Aquí se desarrolla un ejemplo de las posibles complicaciones en el caso del establecimiento de un precio mínimo:

las conversaciones entre las plataformas sobre el precio mínimo por conductor que debe cobrarse a los consumidores no se refieren a las condiciones de trabajo. Dado que las plataformas de transporte con conductor compiten entre sí, es probable que dicha coordinación de precios entre competidores infrinja el artículo 101 del TFUE por su objeto. (C(2022) 6846 final, p. 16).

Por la competencia que se realiza alrededor de las plataformas digitales resulta complicado aplicar ciertos puntos de los tratados de la unión. Por lo que es necesario desarrollar un nuevo mecanismo de asociación.

Estas directrices mencionadas anteriormente cumplen con el objetivo de actualizar sus bases, sobre todo la relacionada con los servicios digitales. Esto representa una base para elaborar nuevas políticas. A su vez el elemento sobre Derecho a la competencia busca evitar que los trabajadores autónomos se vean desfavorecidos por el TFUE, pues

como se menciona en el mismo documento: “si los conductores por cuenta propia sin asalariados y la asociación de plataformas hubieran acordado colectivamente una tarifa fija mínima (...) (dicho acuerdo) no entraba en el ámbito de aplicación del artículo 101 del TFUE” (C(2022) 6846 final, p. 16). Esto quiere decir que los conductores pueden actuar en correspondencia con sus intereses. El problema radica en que, cómo se revisó anteriormente, las plataformas como Uber pueden contratar una empresa intermediaria para la realización del pago, lo que no garantizaría que la existencia de un precio mínimo por viaje llegue en valor neto al conductor.

Cómo se ha podido ver en este capítulo, tanto la OIT como la Unión Europea se han planteado las problemáticas de la economía de plataformas en el trabajo tradicional y como esto puede afectar directamente a un nuevo mercado de trabajadores totalmente desprotegido o desprovisto de sus derechos laborales establecidos directamente por la entidad internacional (OIT) y adoptados por la Unión Europea. Por esto, se analizan desde una perspectiva regional las posturas de ciertos Estados sobre el problema, las respuestas que la OIT da, así como los intentos por parte de la UE por regularizar esta economía. Con esto se da por cumplido el tercer objetivo particular de observar el caso de la Unión Europea y Uber con respecto a la gobernanza de la economía digital.

Análisis

En este trabajo de investigación se planteó como objetivo general: analizar el rol de la Unión Europea y la OIT con respecto a la economía de las plataformas digitales. Para la comprobación del cumplimiento del objetivo general se utilizó la teoría de Interdependencia Compleja de las Relaciones Internacionales como marco teórico para comprender la interconexión que existe entre actores estatales y no estatales (organismos internacionales y supraestatales) y cómo estos crean regímenes internacionales como un método de respuesta para fenómenos externos que afectan a todos por igual.

En el caso del trabajo, la Organización Internacional del Trabajo ha sido crucial al marcar una pauta inicial por la cual los Estados pueden guiarse para mantener un estándar sobre cuales son los puntos mínimos que tiene que ofrecer un trabajo a un trabajador para poder ser considerado como “trabajo decente”. Los derechos fundamentales de la OIT son la base para cualquier normativa sobre el trabajo a nivel internacional y esto se logra por la capacidad que ha generado el propio organismo de

aportar con información sobre los fenómenos laborales a los que están expuestos todos los trabajadores del sistema internacional, independientemente del Estado donde realicen sus actividades. Esta información es base para crear confianza por parte de los Estados con respecto a este nuevo actor del sistema. No se trata de imponer estas normas con un mayor poder militar sobre los países, sino ganar la confianza de que estas normas funcionan y son validadas por el sistema en conjunto.

Cuando se trata el trabajo a nivel internacional, la idea de “interdependencia” planteada por Keohane y Nye (1998) es particularmente funcional pues los cambios en el mercado laboral pueden generar costos recíprocos entre todos los países del sistema. Un ejemplo de esto se encuentra en el caso de la pandemia de COVID-19, donde sectores como el turismo se vieron afectados profundamente y produjeron un aumento del desempleo a nivel europeo, es decir que el fenómeno produjo costes recíprocos -un aumento en la tasa del desempleo- en todos los Estados miembros de la Unión Europea, aunque no hayan sido simétricos para cada uno de ellos. Se plantearon desde Bruselas metas como el reducir el número de desempleados producto de la crisis para reducir el impacto de estos costos y trabajar en conjunto con todos los miembros en el tema del desempleo. Estas negociaciones no llegarían a darse si solo algunos de los Estados miembros hubieran sufrido costos.

La asimetría es un elemento crucial en lo que respecta a la utilidad propia de la interdependencia, pues esto permite que los países que no se ven tan afectados en cuanto a los costos pueden utilizar esta conexión existente y su posición para negociar. Para entender la situación de asimetría se toma como ejemplo la crisis del 2008, en la cual países como Italia, España o Grecia percibieron costos más elevados en sus industrias en comparación con Alemania. La asimetría fue tal que una gran cantidad de trabajadores españoles terminó migrando a este último con intenciones de encontrar un puesto de trabajo. Esto refleja la existencia de interdependencia compleja en la Unión Europea. Es ejemplo en particular también representa un caso de “vulnerabilidad” otro concepto de Keohane y Nye sobre la interdependencia que revela la incapacidad de las industrias españolas para controlar el mercado inmobiliario después de la crisis, lo que forzó a que este país tuviera mayores costos. Entonces, si bien Alemania y España fueron “sensibles” a la crisis bancaria, como se retrató en los problemas que presentaron bancos en ambos países, la industria española era más vulnerable.

El costo de las crisis en Europa impulsó que los desempleados buscaran nuevas formas de sustento, siendo una de las principales opciones convertirse en un empleado autónomo. Al mismo tiempo, en el 2010 Uber aparecía al otro lado del mundo en San Francisco con la ventaja de la tecnología GPS a su favor y una industria de taxis estancada. Puesto que su ascenso fue veloz, en muy poco tiempo, concretamente en 2011, tocaría territorio francés. Este sería un nuevo fenómeno externo para las industrias locales de taxis que vieron surgir un gran competidor que se extendió por toda Europa y donde las sanciones nacionales no parecían afectarle. El mercado laboral en lo que respectó al transporte en la Unión Europea se vio afectado y trajo costos políticos para sus miembros, lo que llevaría a múltiples sanciones nacionales a Uber e incluso intentos de prohibición.

La velocidad a la que se extendió Uber a través de Europa trajo a la luz el dilema de los conductores de la aplicación, los cuales no podían mejorar sus condiciones con simplemente obtener ingresos mínimos, por ejemplo: el valor por viaje se le resta el consumo del combustible o de posibles accidentes. Estos conductores se encargaban de costear varios de los gastos que a la empresa le hubieran correspondido de no ser por la ambigüedad que existe en torno a su relación laboral con la empresa. En un inicio no recibían apoyo de ningún tipo, como un seguro de accidentes, puesto que eran considerados únicamente como usuarios de la aplicación y la empresa era un simple intermediario.

La situación de los conductores de Uber creó gran controversia pues las quejas desde otros sectores como las asociaciones de taxistas hicieron evidentes las ventajas comparativas que tenía la compañía con respecto a las empresas de taxi tradicional. El sistema de taxi tradicional en Europa ya se consideraba como un régimen internacional. Haciendo referencia a lo que menciona Haggard (1987) los regímenes son facilitadores de la cooperación internacional que se originan en el comportamiento de los Estados y las normas y principios que se tenga planteados. En este caso, las legislaciones nacionales buscaron reducir la capacidad de competir en disparidad de condiciones con los taxis tradicionales al establecer multas y prohibiciones, esto porque en los principios de los miembros de la Unión Europea la competencia justa era clave.

Uber a su llegada demostró ser un fenómeno producto de la interdependencia europea porque los costos, en este caso políticos, se vieron pudieron ver a nivel internacional y los miembros volvieron a sufrirlos en menor o mayor medida. Las

protestas sociales de los taxistas forzaron esta creación de políticas, que como se mencionó anteriormente, buscaban emparejar el terreno entre ambos actores. Como mencionan Keohane y Nye (1998), los Estados que tienen coherencia en cuanto a sus intereses nacionales podrán aprovechar mejor la interdependencia planteada. Aquí se puede analizar el ejemplo de la legislación de Reino Unido en favor de los conductores de Uber al considerarlos como trabajadores y forzar a que la empresa les conceda vacaciones pagadas. Esto redujo la convulsión social pues reducía las ventajas comparativas de Uber para los taxis en el país y protegía a sus trabajadores. Todo esto para mantener los puestos de trabajo que Uber había generado.

En este aspecto, la OIT, siendo consciente del problema que representaba este tipo de prácticas para sus bases fundacionales, comienza a plantear un marco por el cual los Estados podían guiarse para clasificar a las plataformas digitales de trabajo y cuáles eran los principales puntos para abordar en cuanto a su manejo y legislación. Se mantiene el enfoque en los derechos fundamentales de los trabajadores y se busca a su vez incluir a un nuevo grupo, los trabajadores de las plataformas. Se presenta la oportunidad de responder a un nuevo fenómeno que afecta al mercado laboral internacional desde el aporte de la información para guiar los intereses nacionales, y en este caso en específico los de Europa, por una respuesta renovada.

Además, la evolución de este tipo de políticas en la Unión Europea permitió que las discusiones alcancen un aspecto supranacional al tratarlo como legislación europea. En base a las antiguas normas ya establecidas sobre tópicos similares -Directrices de Comercio Electrónico- se busca el desarrollo de nuevas normas, un cambio de régimen. Los autores Keohane y Nye señalan que estos cambios de régimen pueden darse a causa de cuestiones políticas, sociales y económicas. En este caso, la propia tecnología debe ser tomada en cuenta como un elemento para la regulación de las plataformas digitales de trabajo, las cuales han expandido la industria aprovechando este elemento. Este es el cambio producto de una cuestión económica, por lo que el régimen apunta al desarrollo de nueva legislación europea.

La legislación desde la perspectiva de regímenes se actualiza, pero no llega a cubrir todos los puntos necesarios, como respaldar a los trabajadores desde la creación de un espacio propio para ellos, para garantizar que las recomendaciones propuestas por la OIT lleguen a cumplirse o desarrollarse adecuadamente. En el sentido de que prácticas como el “lobbying” producen incoherencia en cuanto a los intereses nacionales de

regulación y la búsqueda de los intereses de las empresas. Por otra parte, la relación de trabajadores autónomos con los propios mecanismos de las empresas dificulta que se cumpla con principios de justa competencia si no se regulan prácticas como la reducción del cobro de impuestos mediante paraísos fiscales o de empresas con sede en otros países, como fue el caso de Uber.

Tabla 2: ¿Qué tanto se cumplen los derechos fundamentales del trabajo de la OIT en el contexto europeo sobre plataformas digitales de trabajo?

Derechos fundamentales	¿Qué tanto se cumplen?	¿Por qué?
Libertad de asociación	Parcialmente	Se plantea que los conductores de las plataformas digitales de trabajo pueden llegar a reunirse y plantear acuerdos entre ellos. Sin embargo, no existen espacios para que puedan conocerse, más allá de la propia aplicación.
Eliminación del trabajo forzoso	Parcialmente	Aunque los conductores no se vean obligados a trabajar, si es que quieren cubrir sus necesidades se ven obligados a trabajar largas jornadas, pues también deben cubrir los gastos producto de los viajes como el combustible.
Eliminación del trabajo infantil	No aplica	Los niños no son parte de este mercado laboral porque los controles para ser conductor exigen un mínimo de edad.
Eliminación de discriminación	Parcialmente	Aún existe una discriminación por parte de otros sectores a los conductores de las plataformas digitales de trabajo, como es el caso del sector de los taxis tradicionales.
Entorno de trabajo seguro y saludable	No cumple	El entorno en el que se desenvuelven los conductores depende de

		cada viaje. Aunque se plantean las exigencias en algunos países como Francia sobre un seguro de accidentes, esto no evita como tal que se presenten este tipo de vulneraciones.
--	--	---

Nota. Elaboración propia. El cumplimiento de los 5 derechos fundamentales del trabajo según la OIT en el contexto europeo sobre plataformas digitales de trabajo con la explicación del por qué se da la cada respuesta.

Conclusiones

El trabajo de investigación planteo como hipótesis que la falta de protección y garantías del trabajo formal por parte de actores estatales habría convertido a la economía digital como medio de subsistencia precaria, lo cual pondría en evidencia la necesidad de crear gobernanza digital que regule este fenómeno.

Una vez realizado el análisis se comprueba que la hipótesis se cumple. En efecto, la falta de las garantías de actores estatales en búsqueda de proteger el trabajo formal ha convertido a la economía digital como un medio de subsistencia precaria. Las bases de la gobernanza digital que regule el fenómeno se han planteado, pero aún resta mucho camino por recorrer para evitar que este siga siendo precario, como se asevera en las siguientes conclusiones:

- Los derechos fundamentales de los trabajadores propuestos por la OIT se ven vulnerados por las plataformas digitales de trabajo al momento de no reconocer la relación laboral entre sus conductores, pese a que los Estados europeos buscan catalogarlos como trabajadores, el término “trabajador autónomo” está sujeto a limitaciones relacionadas con la informalidad.
- Las plataformas digitales de trabajo son un fenómeno reciente que ha infiltrado en diferentes territorios rápidamente en base de prácticas de competencia desleal que a corto y largo plazo vulneran las garantías de los trabajadores de estas empresas.
- La legislación europea establecida en relación a los elementos base de OIT cuentan como un mecanismo que evita que los actores estatales vulneren los derechos de los trabajadores, sin embargo, la inexistencia de estas garantías en

un Estado no tiene la misma prioridad. A pesar de que esto signifique que los estos derechos siguen siendo vulnerados.

- El interés sobre las legislaciones nacionales en Europa a la llegada de Uber buscó reducir la convulsión social en lo que respectó a otros sectores, como las asociaciones de taxistas atacando a la empresa. Por lo que no se evaluó la situación de los conductores asociados a Uber en relación a sus derechos fundamentales.
- Las crisis que afrontó Europa en cuanto a su mercado laboral durante el 2008 y en la pandemia de COVID-19 no tuvieron una respuesta eficiente para garantizarle empleo a muchos de los afectados, quienes vieron perdidas sus protecciones, cayendo en el desempleo o el empleo informal. La pérdida de industrias en países europeos vulnerables dejó sin garantías a estos trabajadores.
- El apoyo de grupos políticos en la expansión de Uber fue posible por las grandes ganancias que producían los trabajadores desprotegidos, pues ellos asumieron costos que permitió a la empresa garantizar un mayor capital en poco tiempo.
- Los conductores de Uber tienen que asumir costos adicionales para realizar su labor y esto no se ve reflejado en los ingresos percibidos a través de la aplicación, pues se hace uso de una aplicación de una empresa externa para realizar los cobros a los pasajeros, por lo que Uber se deslinda de las responsabilidades en este aspecto.
- Los intentos por parte de la legislación europea para permitir que los conductores de las plataformas digitales de trabajo se asocien para establecer un precio mínimo por viaje buscan evitar la invalidez de este tipo de asociación por legislaciones ya existentes. Sin embargo, estas legislaciones no motivan a la acción conjunta de estos trabajadores, es decir, no se plantea el terreno para esta asociación, únicamente se quiere evitar su prohibición.

Recomendaciones

Después de presentar las conclusiones de este trabajo de investigación se recomienda lo siguiente:

- Si bien la definición de trabajador autónomo permite tomar en cuenta al grupo de los trabajadores es necesario reforzar los apoyos que reciben los autónomos en los contextos de trabajo con plataformas digitales, empezando por una descripción detallada de las tareas y riesgos a los que se exponen, pues la propia legislación europea considera ciertos casos de trabajo autónomo como informalidad.
- Se vuelve necesario que las empresas vinculadas a plataformas digitales de trabajo requieren de un marco común de permisos para poder asentar filiales en un Estado y así evitar la competencia desleal en favor de obtener una mayor ganancia.
- La legislación europea debe partir por la exigencia del cumplimiento básico de estos derechos fundamentales planteados por la OIT. Si bien evitar que las decisiones estatales perjudiquen derechos ya ganados, lo esencial es crearlos en primer lugar.
- Al momento de responder con políticas y sanciones a las plataformas digitales, si bien resulta necesario apaciguar el descontento social de sectores económicos ya consolidados, no se puede dejar de lado a los más vulnerables. Es por esto que las multas, prohibiciones y sanciones de las plataformas digitales de trabajo deben establecerse con medidas que tomen en cuenta el origen de los pagos.
- El apoyo mutuo entre Estados europeos frente a las crisis laborales es vital para garantizar que los trabajadores mantengan sus derechos a pesar de la afectación directa de ciertas industrias. La movilidad laboral es importante en este aspecto y las políticas deben ir dirigidas tanto a proteger las industrias nacionales como a sus trabajadores.
- La legislación en contra del “lobbying” en Europa es vital para evitar que las políticas que buscan proteger los derechos de los trabajadores, pese a las pérdidas económicas de la empresa, lleguen a ser aplicadas. Si los tomadores de decisiones tienen conflictos de intereses entonces no deberían ser capaces de decidir sobre estos temas.
- Se debe controlar las asociaciones de empresas pues el simple proceso de cobro puede estar complicado a propósito para evitar que los gastos obligatorios establecidos por la legislación no sean aplicables por la localización de la empresa intermediaria.

- Es necesario crear espacios que motiven la libre asociación de los trabajadores de plataformas digitales para que puedan plantear sus problemas comunes y al mismo tiempo presionen para la generación de nuevas políticas por parte de los tomadores de decisiones encargados, en este caso, de la Unión Europea.

Referencias

- Alecci, S. (2022, July 12). *Uber shifted scrutiny to drivers as it dodged tens of millions in taxes - ICIJ*. ICIJ. <https://www.icij.org/investigations/uber-files/uber-tax-havens-dodge-drivers/>
- Arrieta, E., & Moreno, V. (2015, March 13). *El conflicto de Uber y los taxis en seis preguntas y respuestas*. Expansion. <https://www.expansion.com/2014/06/11/juridico/1402486886.html>
- Arrington, M. (2010, October 15). *UberCab Closes Uber Angel Round*. TechCrunch. <https://techcrunch.com/2010/10/15/ubercab-closes-uber-angel-round/>
- Berg, J., Furrer, M., Harmon, E., Rani, U., Silberman, M. S., & Office, I. L. (2019). *Las plataformas digitales y el futuro del trabajo*. Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Bhatia, G., Dutta, P. K., & McClure, J. (15 de julio de 2022). *Italia: los datos, gráficos y mapas más recientes sobre el coronavirus*. Reuters. <https://www.reuters.com/graphics/world-coronavirus-tracker-and-maps/es/countries-and-territories/italy/>
- C(2022) 6846 final. Directrices sobre la aplicación del Derecho de la competencia de la Unión a los convenios colectivos relativos a las condiciones laborales de las personas que trabajan por cuenta propia sin asalariados. Bruselas, 29 de septiembre de 2022.
- Cannon, S., & Lawrence, H. (2014, December 17). *How Uber and the Sharing Economy Can Win Over Regulators*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2014/10/how-uber-and-the-sharing-economy-can-win-over-regulators>
- Carrión Chulluncuy, J., & Ticona Fernández Dávila, R. (2020). Las nuevas formas laborales en la economía del precariado. El caso de los repartidores a domicilio de las plataformas Rappi, Uber Eats y Glovo. *PLURIVERSIDAD*, 5, 79–101. <https://doi.org/10.31381/pluriversidad.v0i5.3208>

- Clua-Losada, M., & Horn, L. (2015). Labour and the Crisis in Europe. In *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures* (pp. 208–223).
https://www.researchgate.net/publication/280252043_Labour_and_the_Crisis_in_Europe
- Comisión Europea, Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión. (2022). Employment and social developments in Europe 2022, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://data.europa.eu/doi/10.2767/229768>
- Comisión Europea. (n.d.). European Commission - Have your say. European Commission - Have Your Say. https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12483-Convenios-colectivos-para-los-trabajadores-por-cuenta-propia-ambito-de-aplicacion-de-las-normas-de-competencia-de-la-UE_es
- Comisión Europea. (s.f.). *Empleo y asuntos sociales*.
https://commission.europa.eu/topics/employment-and-social-affairs_es
- Daza, 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. *Revista Latinoamericana De Antropología Del Trabajo*, 5(10), 8. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8084021.pdf>
- Directiva 2000/31/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 8 de junio de 2000 relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico) Diario Oficial de las Comunidades Europeas L 178/1, 17 de julio de 2000.
- Fabrellas, A. G. I., & Duran, S. G. (2015). Sharing economy vs. uber economy y las fronteras del Derecho del Trabajo: la (des)protección de los trabajadores en el nuevo entorno digital. *InDret*, 1, 4. http://www.indret.com/pdf/1212_es.pdf
- Financial Times. (2014, September 7). Los coches de Uber chocan con Europa. *Expansion*.
<https://www.expansion.com/2014/09/07/empresas/transporte/1410115408.html?a=VO246b1c8a9d0531f55bb2f50be338cc33e>
- Flores, O., & Rayle, L. (2017). How cities use regulation for innovation: the case of Uber, Lyft and Sidecar in San Francisco. *Transportation Research Procedia*, 25, 3756–3768. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2017.05.232>

- FRÁNCFORT. (02 de octubre de 2020). *Crece desempleo en Europa a medida que avanza la pandemia*. Infobae.
<https://www.infobae.com/america/agencias/2020/10/02/crece-desempleo-en-europa-a-medida-que-avanza-la-pandemia/>
- Freedberg, S., Sadek, N., Medina, B., Armendariz, A., & Kehoe, K. (2022, July 10). *Cómo Uber ganó acceso a líderes globales, engañó a autoridades y sacó provecho de la violencia contra sus conductores en su conquista del mundo*. Infobae. <https://www.infobae.com/politica/2022/07/10/como-uber-gano-acceso-a-lideres-globales-engano-a-autoridades-y-saco-provecho-de-la-violencia-contra-sus-conductores-en-su-conquista-del-mundo/>
- Garteiz, G. (2014, July 11). *Francia aprueba una ley que sólo permite a Uber transportar viajeros con reserva previa*. Celosia.
<https://web.archive.org/web/20141228214405/http://www.lacelosia.com/francia-aprueba-una-ley-que-solo-permite-a-uber-transportar-viajeros-con-reserva-previa/>
- Goodley, S. (11 de julio de 2022). *Star executive quit Uber as it faced pressure over UK tax structure*. The Guardian.
<https://www.theguardian.com/news/2022/jul/11/star-executive-quit-uber-faced-pressure-uk-tax-structure>
- Haggard, S., & Simmons, B. A. (1987). Theories of international regimes. *International Organization*, 41(3), 491–517. <https://doi.org/10.1017/s0020818300027569>
- Hayes, Darren & Snow, Christopher & Altuwayjiri, Saleh. (2017). *Geolocation Tracking and Privacy Issues Associated with the Uber Mobile Application*.
- Hewitt, G. (27 de junio de 2013). *El efecto migratorio de la crisis del desempleo en Europa*. BBC.
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/06/130626_europa_desempleo_migraciones_jgc
- Hidalgo, K., & Valencia, B. (2019). *Entre la precarización y el alivio cotidiano. Las plataformas Uber Eats y Glovo en Quito*.
<https://ecuador.fes.de/mediateca/publicaciones/justicia-social/entre-la-precarizacion-y-el-alivio-cotidiano-las-plataformas-uber-eats-y-glovo-en-quito>
- Horan, H. (2019, May 20). *Uber's Path of Destruction*. *American Affairs Journal*.
<https://americanaffairsjournal.org/2019/05/ubers-path-of-destruction/>

- Jäger, J., & Springler, E. (2016). *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures: Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives (RIPE Series in Global Political Economy)* (1st ed.). Routledge.
- Johnston, B. C. (2016, October 28). Uber drivers win key employment case. *BBC News*.
<https://www.bbc.com/news/business-37802386>
- Keohane, Robert O.; NYE, Joseph (1998). Poder e Interdependencia. Argentina, Buenos Aires: GEL
- Kerikmäe, T., & Kajander, A. (2022). Trabajadores de la economía gig en la Unión Europea: hacia un cambio en su clasificación jurídica. *Revista CIDOB D'Afers Internacionals*, 131, 117–139. <https://doi.org/10.24241/rcai.2022.131.2.117>
- La Vanguardia. (03 de julio de 2015). Uber anuncia la suspensión de su filial UberPop en Francia. La Vanguardia.
<https://www.lavanguardia.com/economia/20150703/54433699686/uber-anuncia-suspension-filial-uberpop-francia.html>
- Magee, C. (2015, February 12). *The Rise Of The “Uber For X” Startup*. Crunchbase.
<https://about.crunchbase.com/blog/uber-for-x/>
- Marín, J. L. (11 de enero de 2022). *La falta de empleo en la Unión Europea - Mapas de. El Orden Mundial - EOM*. <https://elordenmundial.com/mapas-y-graficos/la-falta-de-empleo-en-la-union-europea/>
- Mateos, A. (2014, September 6). Las ciudades europeas en las que actúa Uber. *Abc*.
<https://www.abc.es/economia/20140906/abci-uber-donde-opera-201409031328.html>
- Merino, Á. (28 de julio de 2022). *El desempleo en la Unión Europea durante la crisis - Mapas de. El Orden Mundial - EOM*. <https://elordenmundial.com/mapas-y-graficos/el-desempleo-en-la-union-europea-durante-la-crisis/>
- Naser, A. (05 de julio de 2021). Gobernanza digital e interoperabilidad gubernamental: una guía para su implementación. <https://hdl.handle.net/11362/47018>
- Normlex. (s.f.) Convenios. OIT.
<https://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12000:::NO:::>
- Oecd, & Eurostat. (2018). *The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities Oslo Manual 2018 Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition*. OECD Publishing.

- OIT. (08 de abril de 2013). *Diez millones más desempleados en Europa comparado con el 2008*. https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_209734/lang--es/index.htm
- OIT. (15 de abril 2020). *Las consecuencias económicas de la crisis del COVID-19: Un duro golpe para los trabajadores jóvenes*. https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_741746/lang--es/index.htm
- OIT. (2019). Trabajar para un futuro más prometedor. *OIT*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---cabinet/documents/publication/wcms_662442.pdf
- OIT. (2021). *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo*. Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- OIT. (2022). *La alianza Unión Europea-OIT*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-brussels/documents/publication/wcms_847849.pdf
- OIT. (27 de noviembre 2009). *El Parlamento Europeo exhorta a los países miembros a ratificar los convenios de la OIT*. https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_118329/lang--es/index.htm
- OIT. (s.f.). Historia de la OIT. <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/history/lang--es/index.htm>
- Pérez, J. (2016, April 25). *Uber y el monopolio de los datos*. <https://www.uchile.cl/noticias/120874/uber-y-el-monopolio-de-los-datos>
- Quora Contributor. (2016, June 17). *Quora Question: Why Was Uber So Successful?* Newsweek. <https://www.newsweek.com/quora-question-why-was-uber-so-successful-466022>
- REGLAMENTO (UE) 2022/2065 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 19 de octubre de 2022. Diario Oficial de la Unión Europea. L 277/1, 27 de octubre de 2022.
- Reyes, G & García, C. (2010). *La Unión Europea en Crisis: 2008-2009. Problemas del desarrollo*. 41. 13-39. 10.22201/iiec.20078951e.2010.161.18489.
- Ricart, R. (21 de diciembre de 2020). *Guía para la gobernanza tecnológica global*. Esglobal. <https://www.esglobal.org/guia-para-la-gobernanza-tecnologica-global/>
- Shankland, S. (2011, December 7). *Car service Uber raises \$32 million, launches in Paris*. CNET. <https://www.cnet.com/culture/car-service-uber-raises-32-million-launches-in-paris/>

- Slob, Bart & Weyzig, Francis. (2010). *Corporate Lobbying and Corporate Social Responsibility: Aligning Contradictory Agendas*. 10.1057/9780230277243_7.
- Sonnemaker, T. (2021, May 12). "Champions League of tax avoidance:" Uber used 50 Dutch shell companies to dodge taxes on nearly \$6 billion in revenue, report says. Business Insider. <https://www.businessinsider.com/uber-tax-avoidance-50-dutch-shell-companies-5-billion-revenue-2021-5?international=true&r=US&IR=T>
- The Manc. (2021, February 16). *Why did Uber become so popular?* <https://themanc.com/trending/why-did-uber-become-so-popular/>
- Tucker, E. (2018). Uber and the Unmaking and Remaking of Taxi Capitalisms: *Law And the "Sharing Economy,"* 357–392. <https://doi.org/10.2307/j.ctv5vdczv.15>
- Uber Technologies Inc. (2023). *Buscar una ciudad | Empieza aquí para planear tu viaje | Uber*. Uber. <https://www.uber.com/global/es/cities/>
- Uber Technologies Inc. (2023). *The History of Uber - Uber's Timeline*. Uber Newsroom. <https://www.uber.com/es-EC/newsroom/history/>
- UNICEF. (s.f.). *Historia de los derechos del niño*. <https://www.unicef.org/es/convencion-derechos-nino/historia>
- Veloso, M. (07 de enero de 2019). Europa ha rescatado ya más de 60 bancos desde que estalló la crisis. ABC. https://www.abc.es/economia/abci-europa-rescatado-mas-60-bancos-desde-estallo-crisis-201901071840_noticia.html
- Wallsten, S. (2015). *The Competitive Effects of the Sharing Economy: How is Uber Changing Taxis?* Tech Policy Institute. <https://techpolicyinstitute.org/wp-content/uploads/2015/06/the-competitive-effects-of-the-2007713.pdf>