

XIII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2019.

Puntos de contacto entre neoliberalismo y economía colaborativa.

Nicolás Campiti.

Cita:

Nicolás Campiti (2019). *Puntos de contacto entre neoliberalismo y economía colaborativa. XIII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-023/618>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Puntos de contacto entre neoliberalismo y sharing economy

Nicolás Campiti

Eje 6: Cultura, Significación, Comunicación, Identidades

Mesa 102: Tecnologías digitales, Comunicación y Sociedad

Sociología UBA

campitnicolas@gmail.com

Tomando como punto de partida lo que se ha denominado “uberización del trabajo” problematizaré a las nuevas lógicas de flexibilización y precarización laboral desplegadas por diferentes plataformas digitales. Desde aquí intentaré trazar un vínculo entre neoliberalismo y el abanico de lo conceptualizado como “sharing economy”. Para esto me valdré de artículos exploratorios sobre este fenómeno y parte del trabajo de Robert Castel y Lawrence Lessig.

Palabras clave: sharing economy, uberización del trabajo, new chicago school, flexibilización laboral

Introducción

La popularización del modelo de negocios de la aplicación móvil Uber fue recibida como una revolución en algunos círculos, a su vez, la proliferación de aplicaciones del mismo signo dio lugar a un despliegue inédito de nuevos tipos de relación con el trabajo. A esto se lo ha llamado peyorativamente *uberización del trabajo* en tanto responde a una dinámica de precarización y flexibilización laboral particular, bajo la lógica de las plataformas digitales.

El discurso empresarial moderno presenta a este tipo de trabajos como librado de las antiguas ataduras, retratando una visión optimista desde las posibilidades que las nuevas tecnologías ofrecen, realzando la competitividad, la adaptación y la eficiencia. No obstante, bajo la presentación ideológica de un trabajo librado de sus antiguas coerciones (Castel, 2010), subsisten viejos elementos ahora introyectados en individuos amos de su propio destino.

¿Cuáles han sido las condiciones que han dado lugar al modelo de Uber? ¿Bajo qué patrones se entrelazan las plataformas digitales con el mundo del trabajo? A lo largo de las siguientes páginas intentaremos responder y problematizar a estas preguntas. Nuestra comprensión del fenómeno implica que este modelo es, en cierto sentido, tanto causa como síntoma de las tendencias hacia la precarización laboral. Para esto, intentamos ahondar de manera exploratoria en las raíces de esta dinámica; comenzamos por repasar y visitar el modelo explicativo de la Nueva Escuela de Chicago de Lawrence Lessig; luego, rastreamos la emergencia de la instalación de zonas de precarización laboral en la obra de Robert Castel, para por último dar cuenta de la heterogeneidad de posiciones que alberga la economía colaborativa.

1. New Chicago School (Pathetic dot theory)

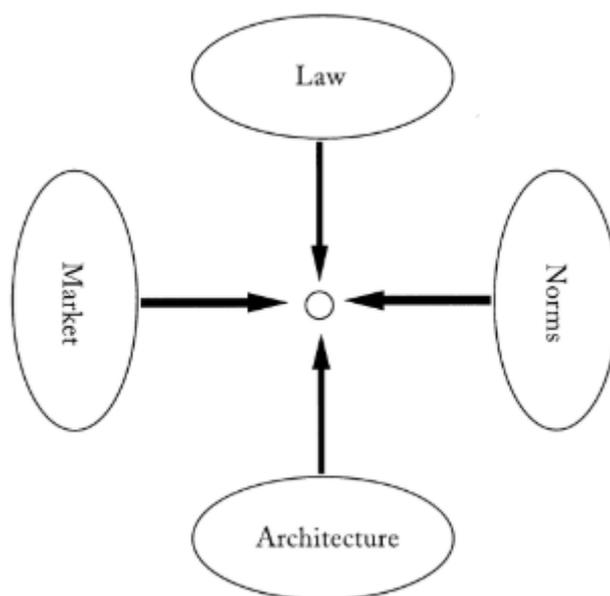
La amplia recepción del trabajo de Lawrence Lessig lo convirtió en un punto de referencia ineludible al tratar temáticas relacionadas a las plataformas digitales y sus distintas formas de regulación. Aunque sostenemos marcadas diferencias teóricas con los desarrollos del autor, tomamos el modelo de la Nueva Escuela de Chicago tanto por su simpleza como por ser un interlocutor teórico consolidado. El propósito será abordar al modelo como una primera base que nos permita distinguir características básicas en las relaciones entre los polos propuestos, esto, en vistas a desentrañar —a grandes rasgos— la relación entre el tipo de tecnologías señalado y las nuevas dinámicas de precarización laboral.

En 1998 Lessig publica un artículo titulado “*The New Chicago School*”, allí delinea un tentativo programa de investigación a partir de lo que jocosamente denominó “*Pathetic dot theory*”. Este

primer bosquejo fue posteriormente continuado en el artículo *The law of the horse: What cyber law might teach* (Lessig, 1999) y en las reediciones del libro *Code: And other laws of cyberspace* (Lessig, 2006).

Tanto en los artículos —como con aún mayor énfasis en el libro— subyace la preocupación por la forma que ha ido tomando la arquitectura del ciberespacio; del estudio de estas mutaciones se desprenden sus potenciales efectos, horizontes para su cambio y una suerte de genealogía de su conformación.

Lessig parte de la descripción de cuatro modalidades de regulación de las conductas: las normas sociales, el mercado, las leyes y la arquitectura. La conjunción de éstas es lo que da lugar a una forma —entrelazada— de regulación, susceptible de transformarse por los cambios efectuados en cualquiera de sus polos. Esto es graficado de la siguiente manera:



(Lessig, 2006, pág. 138)

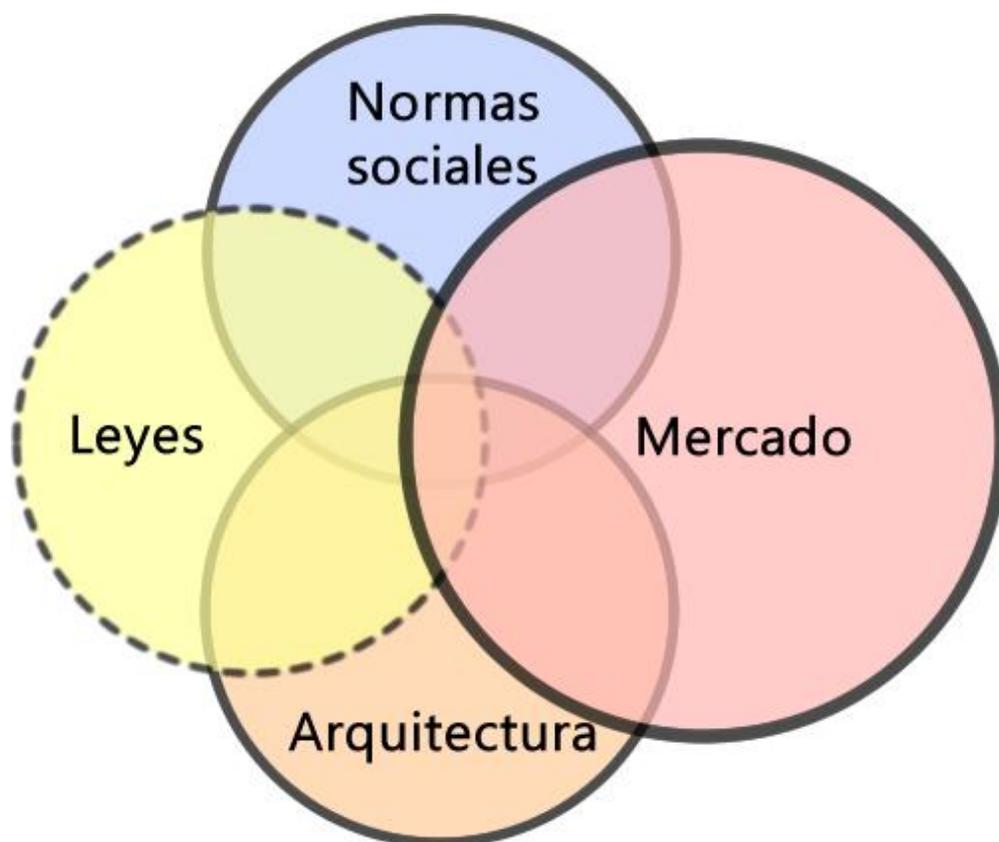
El foco del desarrollo se ubica en el cuarto modo de regulación: la arquitectura. Ella influencia los comportamientos en tanto da forma al espacio y por ende, brinda y restringe posibilidades; la particularidad en este caso, es que al tratarse de una arquitectura *digital* se cuenta con una plasticidad inusitada. Esencialmente diferente a las constreñidas por el mundo físico, la plasticidad implica que las modalidades específicas de la arquitectura sean virtualmente infinitas. ¿Qué forma debe tomar esta arquitectura? Lessig es taxativo en su distanciamiento frente a un deber-ser de la arquitectura de “la Red” (Lessig, 2006). En cambio, se centra en la forma en la que el espacio *es*, desde lo que ha sido: un espacio no-regulable, a lo que se ha convertido: un espacio altamente regulable —con la potencialidad de resultar aún más regulado—. Lo que subyace a esta

arquitectura del control, es para el autor la *mano invisible del comercio* (Lessig, 2006) en tanto ha dejado a un lado las libertades de la arquitectura originaria para convertirse en un espacio adecuado a los imperativos del comercio. Lo que en el primer artículo de 1998 se presentaba como una amenaza pasa a cristalizarse en la última edición de su libro en 2006, y trece años después, la instauración de la arquitectura de la identidad (Lessig, 2006) es clara. Ante esta amenaza Lessig resaltaba dos posibles frenos, por un lado dando cuenta de la dimensión política del código dentro de la arquitectura, en tanto se codifican valores en el código; y en segundo lugar, la regulación estatal surgía como una de las posibles limitaciones a la dominación omnipresente del mercado y los intereses del comercio, pero la incapacidad de ésta ha sido ampliamente demostrada.

La prevalencia de este tipo de ley codificada en la arquitectura de la Red pone en jaque la presunción de que los cambios en una de las esferas del modelo generarán cambios en las otras en la misma medida, ¿esto significa una totalización de la lógica de mercado en los dominios de la arquitectura?

Si nos limitamos a responder desde este marco, es importante señalar que para Lessig el equilibrio motorizado por los mercados es antes una situación ideal que una distopía. Lo problemático aducirá, surge en aquellas situaciones en las que los individuos no cuentan con la posibilidad de elegir de manera informada. Para ello es necesario que las decisiones de los actores cuenten con una comprensión de la información transparente y simétrica (Lessig, 1998). En este punto, Mayer-Schonberger (2008) señala que Lessig enarbola al Estado como regulador con una gravitación especial, que a través de las leyes puede convertirse en artífice de la restauración del equilibrio. A la imposibilidad de instaurar los mecanismos necesarios para este control por parte del Estado, Mayer-Schonberger añade que más allá de esto, es la misma tendencia a la concentración de los mercados lo que lleva a esta situación; y como ésta deja progresivamente el poder de la arquitectura en unas pocas manos. De esta manera el panorama se torna aún más opaco y las soluciones exógenas se transforman en imposibilidades conceptuales. Mayer-Schonberger comprende que la centralidad del mercado en el corpus de Lessig es la causa de estos inconvenientes, a la vez que el determinismo tecnológico que sustenta su conceptualización. La creencia en una racionalidad económica particular, es para este autor la base y la debilidad del argumento, ocurre que al subsumir a la tecnología a unas normas predecibles de mercado se ignoran las vicisitudes de los procesos sociales.

Por último, una manera posible de abordar el carácter procesual —en lugar de la linealidad unidireccional de las fuerzas de mercado— es dando cuenta de la gravitación en torno a ellas, puede ser representada en el siguiente gráfico:



Elaboración propia

Consideramos más apropiado trocar la naturaleza constrictiva de los reguladores de la conducta planteados, por una aproximación procesual que no es determinada unilateralmente por las dinámicas del mercado. Alineamos nuestra propuesta a la noción de colonización del mundo de la vida de Habermas (1999) aunque comprendemos que la gravitación en torno a esta esfera puede resultar problemática.

De todas maneras, las limitaciones que este marco supone y una examinación rigurosa de las fuerzas en disputa dentro de la demarcación de estas esferas —que son a su vez subdivisibles— son obstáculos teóricos insuperables. Es posible que enfoques como los desarrollados desde la teoría Actor-Red (sugeridos por Mayer-Schonberger) permitan una comprensión más adecuada.

Ahora bien, haciéndonos de este marco, con sus modificaciones y limitaciones fundamentales, nos interesa enlazarlo con las transformaciones en la esfera del trabajo.

2. Flexibilización y precarización en la modernidad tardía

Encontramos en la obra de Castel un andamiaje conceptual que nos ayuda a pensar la flexibilización y precarización laboral al interior de esta esfera. El autor se vale de un método que podríamos

denominar arqueológico, con el que historiza y conceptualiza el devenir de la categoría trabajo en occidente¹, desde aquí podemos desentrañar los motivos de la emergencia de este fenómeno.

En el libro *El ascenso de las incertidumbres* (Castel, 2010) nos encontramos con un diagnóstico — actualizado— del tumultuoso camino recorrido desde los albores de la sociedad salarial los comienzos de nuestra década. Castel parte por caracterizar a la sociedad salarial como una *astucia de la historia* (Castel, 2010), sostiene que aunque la revolución no se llevó a cabo en occidente, la concesión a través de la emergencia de esta estructura permitió a los trabajadores beneficiarse de distintas seguridades y protecciones, sobre la base de *un trabajo estable que limitaba los riesgos y protegía contra los imponderables*. Es clave señalar la naturaleza contingente de esta configuración, sea ésta comprendida como un paréntesis en la historia o como horizonte a ser restituido, no perder de vista el carácter procesual y multicausal del fenómeno nos permite comprenderlo sin los determinismos de un *deber ser*.

Castel (2010) delimita a la sociedad salarial desde el período posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los años setenta. Es una etapa inscripta en los marcos del capitalismo industrial, en la que el Estado nacional asume un rol central como gestor de la regulación de las desigualdades. Durante su apogeo permitió un equilibrio mediante complejos sistemas de regulaciones colectivas, concentradas en la redistribución de recursos, y en la garantización de protecciones a la ciudadanía en general. Esto no significó la eliminación de las desigualdades, pero al menos la base del trabajo asalariado extendido permitió la creación de un *continuo de posiciones sociales, a la vez que un continuo de derechos* (Castel, 2010). La centralidad del *Estado Social* fue posible por la creciente inscripción de los individuos en colectivos, siendo el primero el punto nodal de la instancia de negociación, tanto como árbitro a la vez garante de los compromisos sociales asumidos. Castel (1997) toma a la sinergia lograda entre la organización colectiva del trabajo y la legalidad del Estado como la instancia que logró equilibrar los intereses del capital con los del trabajo. En este sentido, podemos comprender al tipo de solidaridad desarrollado durante el período por dos frentes, primero desde el compromiso del capital y en segundo lugar, en las dinámicas de desindividualización de las relaciones de trabajo (Castel, 2010).

Así, el compromiso social ensayado desborda a que la mayor parte de la población sea asalariada o no, en cambio más preciso sería comprender la centralidad de la categoría empleo como la base mediante la que se accede a la seguridad social, articulada desde un modelo de solidaridad en la

¹ Es menester señalar que los desarrollos se centran en la particularmente en la historia de Francia y Europa en general, por lo tanto es necesario matizar ciertas nociones y afinar las propuestas para pensar desde América Latina. De todas maneras, consideramos que el aparato teórico-conceptual del autor brinda un bosquejo —que con las precauciones necesarias— resulta adecuado como punto de partida.

semejanza

(Castel,

2014).

La sombra de los años setenta como acontecimiento disruptivo a este modelo aparece repetidamente en la obra de Castel, con sucesivas actualizaciones a lo largo de los años. ¿Cuáles han sido los desencadenantes principales de esta nueva dinámica de desarrollo? El foco de este asunto lo localizamos en la creciente hegemonía del capital financiero internacional (Castel, 2010), que tras las exigencias de mayor rentabilidad socava las bases de arbitraje propiciadas por los Estados Nación. Para el autor la crisis de los años setenta –generadora de indefiniciones convertidas en crónicas– puede comprenderse en la actualidad como el inicio de la salida del capitalismo industrial, y con él, atrás quedaron los rígidos soportes ensayados durante esa etapa. La contracara es un capitalismo renovado en su salvajismo, en el que la competencia global motorizada por el capital financiero y la especulación han tomado las riendas.

El esquema del capitalismo en la *modernidad tardía* (Castel, 2014) se explica desde un primer deterioro de los soportes, en el que los derechos laborales pasan a ser “*ventajas adquiridas*” prontas a ser cuestionadas, en tanto representan obstáculos frente al reforzado imperativo categórico de *la competitividad*. Hablar de un deterioro, en lugar de un quiebre fundamental en las dinámicas, permite dar cuenta de la progresiva instalación en la precariedad. El empleo pasa a perder progresivamente el estatus adquirido en la etapa anterior, para subsumirse al nuevo *ethos* dominante.

Las consecuencias de esta articulación se cristalizan en tanto la plena actividad intercambia lugares con el pleno empleo, la persistencia de la desocupación masiva –comparativamente al período anterior– y específicamente en la proliferación de *trabajos por debajo del empleo*: precarios, a tiempo parcial, fuera del ala de la protección social (Castel, 2010). Desde esta perspectiva, la gran transformación que caracteriza a esta etapa no es la extinción del asalariado, por el contrario, el asalariado se multiplica, pero en condiciones cada vez más precarias o bien exacerbadas en su competitividad (Castel, 2010). Lo central es entonces, el profundo cambio en la relación con el trabajo, en el que la desestabilización y la amenaza de desocupación operan como una constante. Como contracara, asistimos a una *sobrevalorización del trabajo* (Castel, 2010) sustentada por una *ideología liberal agresiva* que se traduce en una imagería de apología del trabajo, que introyecta el *ethos* dominante en los individuos, a la vez que justifica los destinos individuales.²

Recapitulando podemos decir que este pasaje no implicó una ruptura clara, más bien el deterioro progresivo de los soportes anteriores fue el que dio lugar a la instalación de una zona gris de

² Castel (1997) relacionaba a la individualidad de la sociedad salarial con la bipolaridad, mientras que esta nueva individualidad se emparentaría más con el mito de Sisifo, punto vinculable con el trabajo de Byung-Chul Han (véase: Han, B. C. (2017) *Psychopolitics: Neoliberalism and new technologies of power*. Verso Books y Han, B. C. (2015) *The burnout society*. Stanford University Press entre otros).

precariedades funcionales a la nueva lógica. La hipótesis que sostiene a esta argumentación es que la onda surgida desde el epicentro de las relaciones laborales repercute en el resto del espectro social con efectos multiplicadores. Las consecuencias de la disgregación de las relaciones fundamentadas en el trabajo estable a cambio de una integración desde la precariedad va en dirección a una “sociedad de individuos” que cuestiona su reconocimiento como tal, a la vez que sus ventajas y sus derechos. Acompañado incluso de un culto a esta individualidad, donde la desafiliación es incluso romantizada, posibilitando de manera paradójica la conjunción de una demanda de trabajo aparentemente reducida, con la mayor intensidad del mismo (Castel, 1997). La ratificación de la precariedad confirma el pasaje del *welfare* al *work far*, institucionalizando a la misma con dinámicas muy inferiores a las del salariado. Esta nueva individualidad aparentemente independiente, asiste al despojo de las condiciones mínimas de independencia económica a partir de la categoría del empleo (Castel, 2010). Para el autor esto es resultado y causa de un nuevo régimen del capitalismo fundado esencialmente en una remercantilización de la relación salarial.

El mercado en este contexto, se erige con una nueva centralidad, su autorregulación sobrepasa las fronteras anteriores y a su paso divide al mundo social en ganadores y perdedores, integrados y desafiliados (Castel, 2010). El quid de la cuestión se encuentra en el rol que el mercado ocupe, y éste es el punto por el que la acción política debe pugnar. A su juicio, una *sociedad vuelta mercado de punta a punta* es la ausencia del lazo social, la deshumanización por las exigencias *asociales* del mercado. Ahora bien, ¿de qué modo se han articulado en la última década los desarrollos en la tecnología de las plataformas digitales con el mundo del trabajo?

3. Sharing economy³ como entrecruzamiento

El aspecto fundamental de lo que ha sido denominado como *sharing economy* descansa sobre la función de conectar consumidores a un producto o servicio a través de una aplicación móvil o un sitio web (Cockayne, 2016). Esto mismo, aunque matizado de distintas maneras, es también conceptualizado como: *gig economy*, *platform economy*, *on demand economy* y *access economy* entre otros. Las precisiones de los términos y sus limitaciones ha sido sujeto de controversia durante los últimos años y esta ambivalencia se debe a una multiplicidad de factores. Entre ellos están las diferencias intrínsecas de sus distintas configuraciones, los ejemplos más visibles como Uber, Rappi o Airbnb se sustentan en una modalidad transaccional entre usuario y proveedor, mientras

³ Debido a lo difuso de la conceptualización actual en este ámbito optamos por mantener a los conceptos en inglés para evitar confusiones en la traducción.

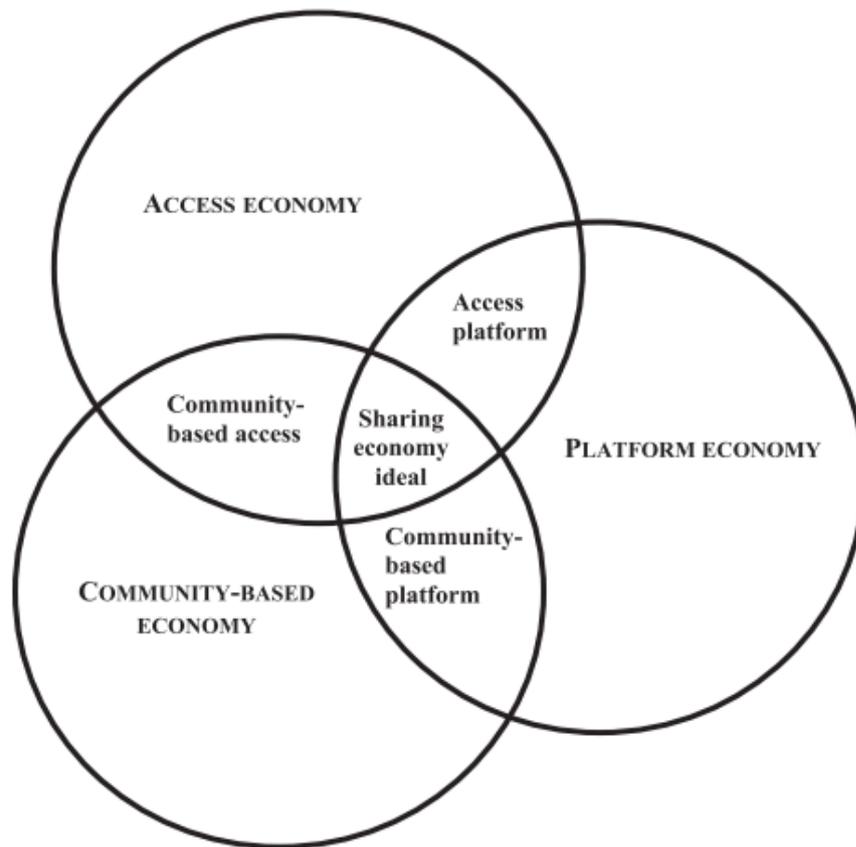
que en otras como Couchsurfing, la pequeña Carpoolear o Craigslist no presentan necesariamente el mismo carácter.

De esta manera, dependiendo de la perspectiva de análisis, se las ha considerado en su conjunto o bien como engranaje dentro de la economía capitalista, como una alternativa o incluso como una reproducción neoliberal aumentada (Murillo, Buckland y Val, 2017). Llegados a este punto, adherimos a lo propuesto por Cockayne (2016) en tanto que para comprender al signo de las distintas dinámicas deben analizarse los pliegues entre el aspecto social y el económico. Desde esta óptica el neoliberalismo no aparece como fenómeno económico puro, sino como un cruce incompleto, complejo y multicausal.

3.1 *Sharing economy* como concepto paraguas

Ante las tensiones y dificultades que rodean a la definición de esta amalgama de conceptos tomamos al trabajo de Acquier, Thibault y Pinkse (2017) como base para esta sección. Los autores toman a la *sharing economy* como un *umbrella construct* (constructo paraguas o concepto paraguas) comprendiendo a este como *un concepto o idea amplia utilizados para envolver a una amplia gama de fenómenos* (Acquier, Thibault, & Pinkse, 2017). Esto acarrea una tensión fundamental en la literatura, una parte pugna por la apertura del concepto en vistas a mantener la discusión detrás del término, mientras que otra clama por su limitación en pos de la rigurosidad científica.

A partir de una revisión de la literatura, Acquier, Thibault y Pinkse produjeron un mapeo general en el que reconocen tres núcleos fundacionales dentro del concepto: *access economy*, *platform economy* y *community-based economy*. El primer núcleo cubre un espectro de iniciativas centrados en la utilización de recursos subutilizados; lo nucleado en torno a *platform economy* respondería a iniciativas que intermedian intercambios descentralizados entre pares, a través de plataformas digitales; mientras que el último señala aquellas formas de coordinación no contractuales, jerárquicas o monetizadas de la interacción económica. (Acquier, Thibault y Pinkse, 2017). Desde la combinación de estos tres núcleos —que podrían ser considerados como casos típico-ideales— emergen tres tipos de dinámicas particulares, con centro en la situación ideal de *sharing economy*:



(Acquier, Thibault y Pinkse, 2017, p. 7)

Para lo que resta nos interesa situarnos en el espectro de las *access platforms* como categoría diferenciada, por brindar acceso a servicios y recursos subutilizados a través de plataformas digitales que conectan a usuarios con proveedores. Disfrutando tanto de reducciones de costos por lo abaratando de la intermediación como así también de la posibilidad de propiciar una alta escalabilidad y rendimiento a nivel internacional (Acquier, Thibault y Pinkse, 2017).

Situados aquí, aparece el término *platform capitalism*, (Murillo, Buckland, y Val, 2017) neologismo que al posicionar a las *sharing economies* dentro de la dinámica de la economía neoliberal, capta los resultados de la fusión entre ambas. Esto ocurre en la medida en la que se valga de las posibilidades que las primeras ofrecen, pero imprimen las mismas dinámicas del capitalismo a escala: concentración, explotación y homogeneidad. Aunque no implica una vinculación uncausal, la inserción en estos marcos las realza, Murillo, Buckland, y Val (2017) también señalan el impacto del capital especulativo, la *commoditización* de las *sharing economies* y el desplazamiento de una cultura de la cooperación por la instrumentalización de las relaciones. La cristalización de estos patrones se observa en estadísticas tentativas, que en 2015, le imputaban más de la mitad de las actividades en su sector correspondiente a empresas como Uber (86%), Kickstarter (57%) y Craigslist (65%) entre otros (Murillo, Buckland, & Val, 2017).

En el mismo sentido podemos vincular a este tipo de dinámicas con lo difuso de los marcos regulatorios y la capacidad de éstas para o bien evadirlos o instalarse en estas zonas grises. La precarización y flexibilización laboral aparece como consecuencia directa en ambos sentidos, la ubicuidad del tipo de relaciones laborales a corto plazo de modalidad *freelance*, prospera y se institucionaliza a las sombras de las leyes. A su vez esto abarata los costos, en cuanto significa un *ahorro* en concepto de cargas sociales y responsabilidades en caso de accidentes o enfermedad; el nuevo tipo de relación entre empleadores y empleados se inclina claramente hacia la dirección señalada por Castel. El ethos de la interrelación descrita es para estos autores prueba de que, aún sin una intencionalidad manifiesta, el conjunto de las sharing economies expande y exagera los valores y afectos del neoliberalismo.

Desde este marco, es posible comprender al entrelazamiento entre un contexto de instauración de la precarización y flexibilización laboral y la emergencia de desarrollos tecnológicos —influenciados en su gravitación en torno al comercio— en paralelo y con influencias mutuas. La proliferación de multitudes de trabajadores independientes, alineados detrás de nuevos modos de control y posibilidades, es armónico con los nuevos imperativos del mercado hechos discurso en el neoliberalismo.

La naturaleza que tomen los próximos encauses de los nuevos desarrollos en distintas tecnologías son inciertos, pero las respuestas a las actuales y futuras innovaciones comprendemos que necesitarán de soluciones nuevas.

Bibliografía

- Acquier, A., Thibault, D., & Pinkse, J. (2017). "Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework. *Technological Forecasting and Social Change*, 125, 1-10.
- Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Castel, R. (2010). *El ascenso de las incertidumbres*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Castel, R. (2014). Los riesgos de exclusión social en un contexto de incertidumbre. *Revista internacional de sociología*, 72, 15-24.
- Cockayne, D. G. (2016). Sharing and neoliberal discourse: The economic function of sharing in the digital on-demand economy. *Geoforum*, 77, 73-82.
- Habermas, J. (1999). *Teoría de la acción comunicativa*. Taurus.
- Lessig, L. (1998). The new Chicago school. *The Journal of Legal Studies*, 27(S2), 661-691.
- Lessig, L. (1999). The law of the horse: What cyber law might teach. *Harv. L. Rev.*, 113, 501.
- Lessig, L. (2006). *Code: And other laws of cyberspace*. Nueva York: Basic Books.
- Mayer-Schonberger, V. (2008). Demystifying Lessig. *Wis. L. Rev.*, 713.
- Murillo, D., Buckland, H., & Val, E. (2017). When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: Unravelling the controversies. *Technological Forecasting and Social Change*, 125, 66-76.
- Rogers, B. (2016). Employment rights in the platform economy: Getting back to basics. *Harv. L. & Pol'y Rev*(10), 479.