



# CAPITALISMO DIGITAL DESPUÉS DE LA PANDEMIA

nuevo paradigma del trabajo global

dídimo castillo fernández (coord.)

 **siglo veintiuno**  
editores

prólogo de  
**Éric Sadin**

## **sociología y política**

# **CAPITALISMO DIGITAL DESPUÉS DE LA PANDEMIA**

nuevo paradigma del trabajo global

dídimo castillo fernández  
(coord.)

prólogo de éric sadin

**argentina**

**siglo xxi editores**

[www.sigloxxieditores.com.ar](http://www.sigloxxieditores.com.ar)

**clave intelectual**

[www.claveintelectual.com.ar](http://www.claveintelectual.com.ar)

guatemala 4824, c1425bup, buenos aires

**méxico**

**siglo xxi editores**

[www.sigloxxieditores.com.mx](http://www.sigloxxieditores.com.mx)

cerro del agua 248, romero de terreros, 04310, ciudad de méxico

**españa**

**clave intelectual**

[www.claveintelectual.com](http://www.claveintelectual.com)

calle recaredo 3 - 28002, madrid

---

© 2024, siglo xxi editores, s. a. de c. v.

ilustración de cubierta:

isbn 978-607-03-1398-1

impreso en mujica impresor, camelia 4,  
ciudad de méxico, en enero de 2024

impreso y hecho en méxico

# Índice

<b>Prólogo: la telesocialidad generalizada o la gran regresión</b>	<b>9</b>
Éric Sadin	
<b>Introducción: nuevo paradigma del trabajo global</b>	<b>17</b>
Dídimo Castillo Fernández	
<b>La humanidad que viene. Crítica al capitalismo digital</b>	<b>35</b>
Marcos Roitman Rosenmann	
<b>Desigualdad social y Covid 19. Contribuciones al pensamiento crítico en tiempos de crisis</b>	<b>65</b>
Alejandro I. Canales	
<b>El nuevo trabajador colectivo del capital y la superexplotación del trabajo. El capitalismo en la era de la cooperación compleja</b>	<b>106</b>
Giovanni Alves	
<b>Cuarta revolución industrial y plataformas digitales en el capitalismo pospandémico</b>	<b>138</b>
Adrián Sotelo Valencia	
<b>Uberización del trabajo y capitalismo de plataforma: ¿una nueva era de desantropomorfización del trabajo?</b>	<b>173</b>
Ricardo Antunes	

<b>¿La digitalización como gran transformación? Fuerzas distributivas en el capitalismo digital</b>	<b>199</b>
Sabine Pfeiffer	
<b>Pandemia, capitalismo digital y nuevas desigualdades sociolaborales</b>	<b>231</b>
Dídimo Castillo Fernández	
<b>Nuevas prácticas de gestión, control y vigilancia algorítmica: el caso de Uber en la Ciudad de México</b>	<b>266</b>
Minor Mora Salas y Aurora Rebeca de la Rosa	
<b>Trabajo digital: una nueva realidad precarizante</b>	<b>314</b>
Alejandra Chávez Ramírez y Rocío Abril Morales Loya	
<b>Digitalización del comercio informal en barrios marginalizados de la región metropolitana de Buenos Aires: una mirada desde la heterogeneidad estructural</b>	<b>344</b>
Jésica Lorena Pla, Silvana Galeano Alfonso y Agustín Salvia	
<b>Teletrabajo en el contexto de la pandemia por covid 19 en México</b>	<b>377</b>
Nelson Flórez Vaquiro y Esteban Calisaya	
<b>Sobre los autores</b>	<b>422</b>

## PRÓLOGO: LA TELESOCIALIDAD GENERALIZADA O LA GRAN REGRESIÓN

ÉRIC SADIN

No vimos venir nada. Durante la noche se tomaron medidas para mantenernos encerrados en nuestras casas. Fue una experiencia completamente nueva. Sólo podíamos disfrutar del aire libre por periodos limitados de tiempo y para garantizar nuestras necesidades básicas. Algunos se apresuraron a sacar la pluma y, en un arrebatado de inspiración poética, sugirieron que este impacto planetario representaba una oportunidad histórica para llevar a cabo un gran “reinicio”, donde un “mundo después” emergería, libre de los excesos del pasado, con un futuro brillante en cada esquina. Más pragmáticamente, y en el acto, nos vimos obligados de inmediato a realizar muchas de nuestras actividades cotidianas exclusivamente en línea. El trabajo, la escuela, la universidad, los intercambios habituales... en resumen, una gran parte de lo que llamamos “vida social” fue transpuesta a los píxeles. Estas circunstancias han tenido tres efectos notables. Primero, una intensificación extrema del uso de nuestros dispositivos conectados. Luego, su extensión a multitud de actividades, algunas de las cuales no se suponía razonablemente posible llevarlas a cabo de esta manera: consultas médicas, juntas directivas, celebración de congresos, ferias, cumbres de jefes de Estado... hasta “aperitivos de WhatsApp”, por citar sólo algunos ejemplos. Finalmente, ha ocurrido una naturalización, como si ahora fuera normal practicar todas estas ocupaciones humanas lejos de una presencia carnal compartida. En esto, experimentamos un cruce repentino del umbral, dando testimonio del advenimiento de una nueva condición marcada por el sello de una relación cada vez más totalizadora mantenida con los sistemas digitales.

Más insidiosamente, se produjo un fenómeno crucial —de importancia antropológica— cuyo significado completo aún no podemos comprender: el establecimiento de un nuevo paradigma

en las relaciones interpersonales. La pantalla se ha convertido en la principal mediadora en nuestras interacciones. Como si, en un instante, se hubiera inaugurado otra era de la humanidad, donde nuestras “máscaras de píxeles” permitieran hacer viable la medida del “distanciamiento social” exigida por la amenaza del coronavirus. Se ha puesto en marcha un movimiento fundamental, y todo indica que no se detendrá. Se produjo un súbito desvanecimiento de los cuerpos y una mediatización tecnológica entre las personas que está destinada a intensificarse con regularidad, y que pronto podría adoptar apariencias ordinarias. Los diversos confinamientos no sólo representaron un evento biopolítico debido a nuestro internamiento sanitario obligatorio, sino que fueron tanto un choque psicológico causado por el hecho de tener que vivir, de golpe, muchas situaciones a distancia y experimentar una especie de telesocialidad generalizada. Sin embargo, no hay nada menos natural que una situación así, que nos ha dejado desconcertados o, para muchos, ha confirmado un estado latente. Es el resultado de una lógica económica cada vez más desenfundada desde hace décadas, que nos ha llevado a sentir que sólo podemos depender de nosotros mismos por un tiempo determinado, para finalmente llegar hoy a un estado de “aislamiento colectivo”.

Inmediatamente aparecieron una serie de términos provenientes de una nueva jerga oportunista que etiquetaba como “cara a cara” la interacción presencial de personas. Esta expresión se proponía ser reemplazada o articulada, prácticamente sin consecuencias, por “a distancia”, siguiendo una retórica que sugería que esta transición era ya algo habitual. Los grandes grupos y empresas consultoras se regocijaron ante esta situación, sabiendo cómo capitalizar rápidamente la aparición de catástrofes. Para algunos, esta crisis representó una oportunidad histórica para acelerar la “transformación digital” de las empresas, siguiendo un credo que ha sido poderosamente vigente desde mediados de los años 2000, basado en ofrecer “soluciones” cada vez más optimizadas, con la ventaja adicional de conducir regularmente a una reducción de la plantilla. Desde el comienzo de la epidemia, quedó claro que la robustez de la infraestructura de red y la capacidad del personal para hacer un buen uso de las herramientas de comunicación, particularmente las plataformas que permiten

reuniones en línea, como Zoom, por ejemplo, podrían ser más importantes que la calidad de un lugar y el hecho de realizar tareas en espacios compartidos.

Este hallazgo representa un quiebre conceptual. ¿Por qué deben mantenerse ciertos métodos cuando estos procesos demuestran constantemente su eficacia y la situación exige más que nunca una reducción de los costos? Tanto es así que Mark Zuckerberg anunció anticipadamente que los empleados de Facebook que lo desearan podrían teletrabajar permanentemente, al igual que otras empresas que tenían la intención de ampliar estas prácticas. Como la aseguradora Allianz que fomenta la práctica del *home office*, o más radicalmente, el *Daily News* que decidió en julio de 2020 vender sus oficinas en Manhattan para “convertirse en un periódico sin redacción física”. Se trata de un poderoso movimiento en marcha sobre el cual McKinsey, en un informe, declaró con entusiasmo no disimulado que “es posible imaginar un mundo económico, desde fábricas hasta consumidores individuales, donde se minimice el contacto humano”, mencionando en particular la expansión de las teleconsultas médicas.

A raíz de la pandemia, el mapa social está experimentando una rápida redefinición, aunque no siempre de manera evidente. Así, podemos distinguir tres grandes categorías claramente diferenciadas y casi herméticas entre sí. La primera —a la que llamaremos “clase premium”—está compuesta por altos ejecutivos, ciertas profesiones liberales y autónomos con altos ingresos cuyas actividades pueden adaptarse fácilmente al teletrabajo, lo que les ha llevado a abandonar las grandes metrópolis para instalarse en prefecturas regionales, ciudades pequeñas y medianas, o incluso en zonas rurales. Para ellos, esta elección representa una perspectiva de vida diferente, con más disponibilidad, aire fresco, niños disfrutando de la naturaleza y la posibilidad de cultivar sus propias verduras y frutas en sus huertos. Estamos asistiendo a la aparición de estilos de vida que recuerdan a las imágenes de las postales de la década de 2020, con gente que vive detrás de grandes ventanales frente a sus pantallas, reuniéndose con la familia y los amigos para pasar las tardes junto al fuego o hacer parrilladas en días soleados. Donde, según el estado de ánimo y las circunstancias, alternamos la compra de productos locales en el mercado con la

compra por Internet. Y donde, de vez en cuando, nos vemos obligados a hacer alguno que otro viaje de negocios, en trenes de alta velocidad o coches eléctricos, para llegar a las sedes de las empresas, o a lo que queda de ellas, o a las conferencias “cara a cara”, cada vez más escasas. Las secuelas de la crisis de covid permitirán a los sectores más privilegiados de la sociedad hacer realidad sus sueños de una “vida artística”, que hasta ahora habían estado reprimidos por necesidad. La industria digital ofrece todas las herramientas necesarias para disfrutar sin trabas de estas aventuras “auténticas”, casi “alternativas”. Sin embargo, paradójicamente, estas elecciones conllevan una mayor “huella de carbono”, impulsadas por la continua conexión en red, todo lo contrario del deseo de la mayoría de las personas para las que la ecología representa la “gran batalla”, a través de prácticas como el reciclaje o la publicación de tuits furibundos denunciando la “inercia de los políticos”, mientras se encuentran cómodamente tumbados en su sofá.

La segunda clase, o “clase económica” en todo el sentido de la palabra, está formada por quienes estarán sometidos a un régimen dual, alternando regularmente entre el trabajo realizado en las instalaciones de la empresa y el trabajo desde casa. Esta configuración traerá una serie de efectos que dificultarán aún más las condiciones laborales y generarán desorientación en ciertos trabajos. En primer lugar, la penetración de los asuntos profesionales en los espacios privados se intensifica, algo que ya se venía dando de manera informal con la digitalización de las prácticas y el uso creciente del correo electrónico, por ejemplo. Se trata de un efecto telescópico desconcertante, capaz de generar un nuevo tipo de burn out. En parte, se está prometiendo que la salud laboral se traslade al interior del hogar. También son procesos de control que se están instituyendo insidiosamente, operando “efectos zoom” sobre el comportamiento. Al igual que en la novela 1984 de Orwell, pero con un giro hacia 2020, el “telecomputador” permite verificar en tiempo real si una persona está realizando lo que debería, para cuantificar los niveles de atención y de reactividad, y donde todo el mundo es susceptible de ser llamado en cualquier momento. Esto sólo puede conducir a una interiorización del seguimiento de las propias acciones, siguiendo

el ejemplo de los métodos implantados en los centros de atención telefónica, donde los operadores son sometidos continuamente a evaluación a través de las herramientas utilizadas, en consonancia con la ambición última de una gestión ultraoptimizada que ahora se extiende a multitud de profesiones. Esta situación contribuirá aún más a la desarticulación del trabajo asalariado y, como consecuencia, a la extensión del trabajo autónomo. Como la pandemia ha puesto de manifiesto hasta qué punto es posible realizar a distancia numerosas actividades, el principio de externalización de un número creciente de tareas se generalizará. Cada vez se firmarán más contratos caso por caso, independientemente del lugar, lo que provocará un aumento repentino de la inseguridad laboral y una competencia desigual entre las personas a escala mundial. Ya está tomando forma una nueva fase de la globalización —la globalización de los servicios— basada en los mismos principios injustos que la fase anterior, que comenzó a finales de los años ochenta y era principalmente de naturaleza manufacturera.

Por último, una tercera clase —a la que podríamos llamar la “legión enmascarada”— está compuesta por multitudes de jornaleros que deben ser movilizados físicamente en las diferentes obras donde trabajan. Esta clase se divide en dos grandes grupos. En primer lugar, aquellos que trabajan a la vista de todos, pero en una forma de desatención social: trabajos serviles en el sector de la restauración, cajeros, conductores de ambulancias, enfermeros, trabajadores de mantenimiento, choferes, repartidores, entre otros. El otro grupo trabaja en la sombra, ya que sus prácticas nunca se encuentran cara a cara con nosotros. Estos trabajadores operan en una especie de “trastienda”, siendo el más visible de ellos la mano de obra de logística que opera en el sector del “comercio electrónico”, especialmente en los gigantescos almacenes de Amazon. Ambos forman batallones compuestos principalmente por trabajadores temporales, para los que no hay otra salida que soportar agotadores desplazamientos diarios, ritmos infernales dictados por algoritmos, problemas musculoesqueléticos y psicológicos, por empleos que pagan el umbral mínimo, son poco gratificantes y están mal reconocidos. Estos hombres y mujeres, durante los diferentes confinamientos, se dieron cuenta casi

de repente de hasta qué punto garantizan, aunque sea en la clandestinidad, el buen funcionamiento de una gran parte de nuestra vida cotidiana.

De manera insidiosa, observamos una sociedad escalonada en tres niveles superpuestos, cada uno ocupado por su propia categoría de individuos. En la base se encuentra la categoría cuyo trabajo consiste en hacer viable la vida para las otras dos. En el medio, hay una multitud de personas anónimas encargadas de la administración general de las cosas. En la cúspide, se encuentran aquellos que disfrutan de diversos grados de autonomía y altos ingresos. Podemos describirlo como un macrocosmos simbólicamente apartado del resto del mundo, compuesto por altos directivos y ejecutivos de multinacionales, el mundo de la innovación, la consultoría, la abogacía, periodistas dependientes de los grandes medios de comunicación, actores culturales, arquitectos, diseñadores, y artistas que negocian obras por “6 o 7 cifras”. Se establece una distribución social formada por castas. Este término debe entenderse aquí en su acepción original de la cultura india, como la “división hereditaria de la sociedad, en principio rigurosamente cerrada en su organización, sus costumbres, sus derechos propios, y cuya distinción jerárquica viene determinada generalmente por el tipo de actividad”. Pero también en su dimensión entomológica: “En ciertas sociedades de abejas, hormigas y termitas, grupos de individuos se especializan en una función (reina, obrera, soldado, etc.)”. Lo que ambas definiciones indican es exactamente lo que empezamos a ver: una distribución de clases rigurosamente delimitada, impermeables entre sí, pero interdependientes. El resultado es una estructura parecida al orden feudal, o unos patrones —tanto físicos como simbólicos— que no habíamos visto desde la revolución industrial y el consiguiente desarrollo de barrios burgueses y obreros expresamente compartimentados en las capitales. O, más recientemente, en las décadas de 1990 y 2000, la construcción de comunidades cerradas, lo que ha llevado a una separación topográfica radical de grupos de población heterogéneos.

El rasgo distintivo de estas reconfiguraciones —inducidas en gran medida por la creciente digitalización de nuestras vidas y repentinamente intensificadas por la crisis covid— es que repre-

sentan una regresión social, jurídica —tanto como civilizatoria—, mientras que, paradójicamente, caen fuera de la esfera de acción habitual de la política institucional. Algunos argumentarán, en primer lugar las grandes consultoras como Accenture, que el advenimiento de nuevas prácticas “que ofrecen un abanico infinito de oportunidades” es bienvenido, según la ya trillada jerga empresarial; mientras que los representantes electos, por su parte, anuncian a bombo y platillo, que quieren “apoyarlas y supervisarlas”, mediante leyes “apropiadas”, siguiendo posturas que no hacen más que refrendar esta cartografía y adornarla con contornos aceptables. Sin embargo, en contraste con estos interminables trucos retóricos y representaciones sesgadas, lo que está tomando forma es una organización de la sociedad fundamentalmente desigual, globalmente sufriente y tan rígida como siempre, que hace —en términos actuales— difícil, si no imposible, cualquier movimiento contrario o divergente. Todo hace pensar que estas estructuras se refuerzan, por una combinación de poder económico e innovación técnica, pero también, en función de nuestras situaciones y circunstancias individuales, por nuestra participación, voluntaria o involuntaria, en esta dinámica, que ya está tan presente en nuestra vida cotidiana que incluso podemos suponer que forma parte de un orden que se ha vuelto inevitable. Pero con la paradoja de que este orden se impone de forma masiva, y sin tener que ejercer demasiada fuerza —ya que es en gran medida el resultado de nuestra propia implicación—, a pesar de que representa la forma renovada y altamente sofisticada de un modelo económico y social que ha estado vigente durante décadas, y que ahora somos conscientes de que ha demostrado ser deletéreo en todos los aspectos, ha hecho estragos durante demasiado tiempo y, por lo tanto, está siendo denunciado en todas partes. ¿Cómo llamarlo si no un dramático callejón sin salida político y civilizatorio? En un momento en el que se pronuncian tantos discursos de buena fe, y a menudo ingenuamente, sobre la “construcción de un mundo mejor”, la realidad es que nuestra capacidad para crear brechas importantes en esta sociedad fragmentada, e incluso socavar sus cimientos, será lo que permitirá dar contenido a estos deseos de un mundo más justo y equitativo. [Traducción libre al español del texto original de *Sécession*, Les

Éditions de L'Échappée, París, 2021. Publicado en español por Herder Editorial, Barcelona, 2023].

De ahí la importancia de este libro: *Capitalismo digital, después de la pandemia*, coordinado por Dídimo Castillo, con la participación de un grupo destacado de investigadores, como parte del esfuerzo colectivo de reflexión teórica y análisis crítico necesarios, con el aporte de evidencias empíricas, respecto de la configuración del capitalismo digital extendida y acelerada con la pandemia y durante la pospandemia, así como su impacto sobre diversos ámbitos de la vida y, particularmente, sobre la actualidad y el futuro del mundo del trabajo. Esta obra, dados los alcances, teóricos y empíricos de los estudios de casos presentados, en particular representa una contribución original y valiosa al conocimiento y debate académico sobre el carácter y nuevas formas de gestión del trabajo digital o trabajo de plataforma, sus retos y desafíos y, en este sentido, un aporte sustantivo a la agenda abierta de la investigación en torno a sus modalidades y consecuencias.

*París, junio de 2021*

## INTRODUCCIÓN: NUEVO PARADIGMA DEL TRABAJO GLOBAL

DÍDIMO CASTILLO FERNÁNDEZ

La pandemia provocada por el coronavirus SARS-COV-2, además de sus efectos inmediatos en la salud de la población, aceleró diversas transformaciones conducentes a la reconfiguración del modelo capitalista hegemónico y al establecimiento del modelo capitalista digital, con consecuencias económicas, sociales y políticas de distintos órdenes y alcances nacionales y globales. La crisis sanitaria, y en particular el entorno de confinamiento y cierre de empresas y negocios adoptados como parte de las estrategias de control, prevención y mitigación de los contagios, además de agudizar las tensiones y contradicciones propias del modelo económico neoliberal vigente, desencadenó diversos cambios significativos en el mundo laboral, con la generación de nuevas desigualdades sociales y sociolaborales e implicaciones en los diversos ámbitos de la vida y el quehacer cotidiano de las personas. Esta nueva forma de capitalismo ha determinado el surgimiento de una aparente nueva “humanidad aumentada” (Sadin, 2018), potenciada y abierta, pero a la vez, con las características propias de una “humanidad disminuida” (Sotelo, 2023), mucho más individualizada, vigilada, controlada, dependiente y subyugada por la hegemonía y mecanismos de sometimiento que imponen el algoritmo y el uso y control de la *big data*.

El capitalismo digital aparece como una nueva manifestación del capital, definido también como capitalismo de plataforma o capitalismo de vigilancia, el cual surge como parte de la dinámica del cambio tecnológico generado por la llamada “cuarta revolución industrial”, notoriamente potenciada con la crisis del capitalismo de la financiarización experimentada en Estados Unidos en 2008, la cual, entre otras de sus manifestaciones, se caracteriza por la convergencia de tecnologías disruptivas como la nanotecnología, la biotecnología, la automatización, la robótica y, en

pleno auge, la inteligencia artificial. En este contexto, el capitalismo digital emerge como una manifestación tardía y avanzada del capitalismo global en crisis y como resultado de la crisis del modelo neoliberal que, en un intento de “huida” de la caída sistemática de la ganancia capitalista, modifica, sustituye o amplía su lógica clásica de funcionamiento en mercados abiertos —característicos del capitalismo de masa— por la lógica de la conectividad o redes, que operan en espacios definidos o mercados cautivos, precisos y localizados, a fin de agilizar y optimizar los procesos de producción a menor costo, así como las posibilidades de realización y consumo de mercancías.

El capitalismo digital introdujo un nuevo paradigma del trabajo global o, cuando menos, se está en la antesala de éste. El trabajo de plataformas digitales no es la forma dominante de trabajo hoy —tampoco en el mundo desarrollado— pero es irrefutable su tendencia creciente, potenciada con la pandemia. La inteligencia artificial, el internet de las cosas y la automatización permiten la creación de ecosistemas interconectados que generan flujos de datos constantes. Estos datos son la materia prima del modelo capitalista digital, al ser utilizados para la toma de decisiones informadas, ubicación y captura de trabajadores y la personalización de servicios acordes con el conocimiento de los intereses, gustos y deseos de las personas, así como la previsión de sus tendencias. En este nuevo entorno económico, las empresas capitalistas exitosas son aquellas que no sólo proporcionan mayores bienes y servicios, sino también las que son capaces de capturar y explotar la información generada por los usuarios y consumidores, promoviendo el consumo e influyendo en sus comportamientos como productores o consumidores. En este marco, los datos se han convertido en el petróleo del siglo XXI (Tornero, 2020). La capacidad de extraer conocimiento y perspicacia de estos datos ha pasado a ser un activo invaluable de las empresas capitalistas actuales (Castells, 2010). La acumulación de capital ya no se basa únicamente en la producción y distribución de bienes físicos. La información, la captura, análisis y comercialización de datos, adquiere un valor central. Este cambio en la naturaleza y manera de creación de mercados y en la “generación” de valor —no exenta de contradicciones teóricas y sociales— ha propiciado una

nueva reorganización y división social del trabajo que trastoca las formas y mecanismos clásicos de operación de los mercados laborales y la manera en que los individuos interactúan como personas y trabajadores.

El capitalismo pervive a partir de la producción y reproducción sistemática del espacio, adoptando distintas formas, estrategias y modalidades de “conquista”, con la consiguiente destrucción de fronteras tanto físicas, temporales, como sociales (Harvey, 2005; Lefebvre, 2013). La producción de nuevos espacios globales, inherente a la dinámica de expansión del capitalismo contemporáneo y el surgimiento de nuevas fronteras y regionalismos, conexos a éste, cobró inusitada importancia a partir del llamado proceso de globalización neoliberal, resultado de la crisis y la fase de reestructuración capitalista acontecida a partir de mediados de la década de 1970 y comienzos de la de 1980. La emergencia de nuevos espacios globales estuvo, por un lado, ligada a la subversión de las fronteras de los estados nacionales y la pérdida de soberanía territorial y, por el otro, al surgimiento de nuevos polos de desarrollo, articulados y supeditados a la lógica de expansión capitalista transnacional y al aprovechamiento de las diferencias territorializadas desde distintas formas y modalidades de apropiación y despojo (Harvey, 2005; Marini, 2009).

La globalización neoliberal, en lugar de imponer una uniformidad, generó divergencias en diferentes regiones y naciones. Su estrategia radicó en la amplificación y apropiación de espacios, aprovechando sus singularidades, disparidades y potencialidades en cuanto a la disponibilidad de recursos para la producción y la explotación de una fuerza laboral adaptable a variadas circunstancias y requerimientos para la maximización de las ganancias capitalistas. La globalización neoliberal, en este sentido, instauró una tensión entre la aparente homogeneización social, productiva y laboral, y la incubación de nuevas formas de desigualdades económicas, sociales y sociolaborales. Lejos de fomentar una homogeneidad —en todo caso, ficticia—, persiguió el aprovechamiento de las ventajas competitivas necesarias para el desarrollo capitalista en función de una nueva distribución social del trabajo.

El capitalismo digital o capitalismo de plataforma ha trastocado la relación tiempo-espacio en una reconfiguración inédita que

optimiza la dinámica de producción y gestión del trabajo conforme a los requerimientos del capitalismo global. El neoliberalismo generó un proceso de desacoplamiento espacio temporal, con la emergencia de nuevas formas de relacionamiento desterritorializadas, así como la flexibilización desregulada de las relaciones laborales. La innovación tecnológica y, en particular, la irrupción del empleo de plataformas digitales acelerada con la crisis económica y social provocada por la pandemia, generó un nuevo colapso del tiempo y el espacio laboral, una nueva forma de reterritorialización, con la penetración y apropiación de ámbitos privados y lugares anteriormente reservados para el ocio del trabajador y la familia, supeditando la lógica del capital no sólo al espacio laboral, sino también esferas contiguas o marginales al mismo (Castillo, Gómez y Hernández, 2023a). El capitalismo digital, en este sentido, contrario a la narrativa que sustenta la supuesta generación de una flexibilización favorable a los trabajadores, tiene consecuencias directas sobre la clausura de los espacios de “libertad” y decisión de los trabajadores a través de mecanismos y esquemas sofisticados y rigurosos de selección, control y vigilancia personalizada, permanentes, extendidas y globales.

El capitalismo digital redefine de la lógica de la globalización neoliberal “clásica”, al sustituir las estrategias centradas en la colectividad por otras enfocadas en la conectividad (Muñoz-Rodríguez y Santos, 2019; Álvarez, 2018/19), es decir, el desplazamiento de la lógica de mercado abierto por la de mercados selectivos y cautivos identificados a través de la “data”, así como a la flexibilización laboral “desregulada” propia del modelo neoliberal, por una nueva forma de flexibilización basada en la vigilancia y el control “invisible” de los procesos productivos y laborales deslocalizados. La tecnología de la producción no determina la marcha del desarrollo capitalista, sino a la inversa (Krätke, 2022). En este sentido, su característica principal, más que la que se pudiera derivar de la oposición entre un sector capitalista financiero y el capital productivo, radica en el proceso profundo de desvalorización del trabajo y sobreexplotación de éste, a través de mecanismos mucho más sofisticados conducentes al logro de dichos fines y a garantizar la maximización de las ganancias capita-

listas de manera más rápida y extendida, y con menores costos y riesgos para las clases empresariales.

El capitalismo digital ha llevado a la creación de un nuevo sector de clase, donde ya no son los viejos especuladores quienes dominan, sino los propietarios y líderes de las empresas tecnológicas y de inteligencia artificial, es decir, las grandes corporaciones digitales como Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft, entre las más reconocidas. La expansión global sigue siendo una constante, pero la lógica detrás de este capitalismo ha cambiado y se ha enfocado en la captación y análisis de datos para mejorar y optimizar sus procesos productivos, la comercialización y los servicios. A pesar de la existencia de diferencias notables que permiten la caracterización de las lógicas de operación de ambos modelos, quizá resultado del desarrollo aún incipiente del capitalismo digital y la existencia de procesos sobrepuestos, prevalece la impresión de operar como un complejo híbrido sobre el que destaca la complementariedad funcional con el modelo neoliberal tradicional, al asumir supuestos y estrategias compartidas en relación con el proceso de expansión y desarrollo acelerado del capitalismo global. No obstante, el capitalismo digital tiende a imponer un mayor poder sobre el capital financiero global, al acceder a una mayor fuerza de trabajo y operar sobre una mayor población o base de consumidores, con estrategias mucho más sofisticadas de controles sobre los costos y la flexibilización laboral que el modelo neoliberal de la financiarización.

Esta dinámica ha sido contrastante en América Latina, particularmente en los países en los que la crisis sanitaria coincidió con estructuras laborales precarias e informales, y secuelas de desigualdades profundas y altos niveles de pobreza. En este contexto, la región enfrenta desafíos significativos debido a las brechas digitales existentes, en circunstancias en las que, en gran medida resultado de la pandemia, también experimentó un proceso acelerado de adaptación a nuevas tecnologías digitales (CEPAL/OIT, 2021; CEPAL, 2021). Las empresas comenzaron a adoptar el teletrabajo y las plataformas digitales para mantener sus operaciones, lo que tuvo implicaciones en la forma en que normalmente se organizan y gestionan los mercados laborales en la región. A partir de entonces, el trabajo de plataforma, caracterizado por

relaciones laborales no convencionales y en muchos casos al margen de las legislaciones laborales nacionales, aumentó notablemente.

No obstante, es importante reconocer que la adopción acelerada de tecnologías digitales no es uniforme en todos los sectores económicos ni en todos los niveles socioeconómicos y de clase. Algunos sectores se han beneficiado en gran medida de la virtualización, mientras que otros, como la industria de servicios y el trabajo manual, han enfrentado mayores desafíos para adaptarse a estas nuevas condiciones sociolaborales (Castillo, Gómez y Hernández, 2023a). Aunado a ello, la automatización y la inteligencia artificial han generado temores sobre la pérdida de empleos, especialmente en trabajos rutinarios y repetitivos. Las condiciones de trabajo ofrecidas por las plataformas digitales han creado una nueva forma de precariedad laboral, en la que los trabajadores suelen tener poca protección y seguridad en sus ingresos y estabilidad en el empleo.

El capitalismo digital ha ido introduciendo transformaciones complejas en el mundo del trabajo. La sustitución tecnológica del trabajo humano genera la destrucción de empleos y el surgimiento de otras ocupaciones, generalmente precarias (Castillo, 2023b). El trabajo de plataforma generalmente exhibe “rasgos que no cumplen con los criterios de un trabajo decente y se caracterizan por relaciones laborales que se diferencian tanto del trabajo asalariado como del trabajo por cuenta propia”, en la mayoría de los casos opera al margen de las legislaciones laborales de los países (CEPAL/OIT, 2021: 23). El trabajo digital, y en particular el teletrabajo, se suma a la vieja precariedad; es decir, el arrastre y secuelas del neoliberalismo, la flexibilización y desregulación de las relaciones laborales generadoras de precariedad del trabajo, por lo que tendería a la conformación de un mercado de trabajo donde la normalidad sería la de una precariedad generalizada, que impactaría a sectores profesionales y no profesionales, con estrategias de producción, comercialización y servicios basados en el uso de herramientas de alta tecnología digital. Éste, si bien podría generar oportunidades de ocupación a personas que enfrentan dificultades para encontrarlas, tendrá implicaciones importantes en la calidad del trabajo humano en el corto y mediano

plazo, con la incorporación de nuevos y más sofisticados mecanismos de explotación intensiva de la fuerza de trabajo.

La digitalización del trabajo, además de originar consecuencias sobre las estructuras de los mercados de trabajo, crea desigualdades en, por lo menos, dos sentidos: las derivadas de las condiciones de acceso a la infraestructura digital necesaria y las relativas al desarrollo de habilidades y competencias requeridas en las actividades productivas demandadas. Aquellos que carecen de acceso a la tecnología y la infraestructura digital se ven excluidos de las oportunidades laborales y económicas del capitalismo digital. Esta desigualdad no sólo se refleja en la falta de acceso a empleos en línea, sino también en la limitada capacidad para adquirir las habilidades necesarias en un mundo cada vez más tecnologizado. La desigualdad de acceso a la educación y la formación en tecnología ampliará la división entre quienes pueden beneficiarse de ella y aquellos que quedan rezagados. Esto trae consigo una dinámica en la que la información educativa técnica y profesional se convierte en recursos claves, que alteran las reglas tradicionales de la dinámica económica y laboral, así como la organización, el quehacer cotidiano y la propia vida.

En la medida en que el capitalismo digital y el trabajo de plataforma se expande, también se irán produciendo cambios significativos en la economía y en la sociedad en general. Este fenómeno ha dado lugar a un nuevo discurso legitimador que pone en cuestión los fundamentos que dieron sentido a la idea y mito del progreso, centrales del proyecto de la Modernidad, al desplazar la narrativa y confianza en la razón humana a favor de la inteligencia artificial, además de suplantarse los principios de identidad individual en relación con otros individuos o colectividades y, por el contrario, promover un individualismo exacerbado del individuo o persona solitaria en interacción e “interlocución” con la máquina, el operador o herramientas digitales.

Explorar este fenómeno emergente entraña problemas y desafíos teóricos y metodológicos, así como retos a las instituciones generadoras de la información requerida para su abordaje, considerando su complejidad manifiesta. De contemplarse el análisis de las diversas dimensiones y elementos económicos, tecnológicos y sociales, abriría la puerta a un entendimiento más profundo en

cuanto a su dinámica, consecuencias y tendencias, a las nuevas formas de inclusión y exclusión social, así como a las dimensiones de las nuevas desigualdades y a precariedad laboral digital. Este libro colectivo: *Capitalismo digital, después de la pandemia*, permite desde distintos ángulos, aristas y enfoques, una mirada crítica hacia el surgimiento y desarrollo del capitalismo digital, como resultado de las transformaciones y adecuaciones del modelo capitalista sobre los mercados laborales, aceleradas y mantenidas en el contexto de la pandemia y pospandemia. La obra, integrada por valiosas contribuciones de destacados científicos sociales del continente y Europa —especialistas en la temática— es enriquecedora para el debate teórico con sentido crítico, sustentado en evidencias empíricas, sobre el emergente proceso de desarrollo del modelo capitalista digital y sus implicaciones en el mundo del trabajo, así como en los diversos ámbitos de la sociedad y vida de las personas.

El libro tiene como objetivo examinar la naturaleza y las implicaciones del capitalismo digital, desde sus antecedentes y contradicciones marcadas por la llamada “cuarta revolución industrial” intensificadas con la pandemia, así como la generación de hipótesis en el contexto de la pospandemia, además de explorar los escenarios futuros en términos de cómo este nuevo modelo económico ha impactado e impactará en las interacciones humanas y sociales y, en particular en el ámbito laboral, con la introducción del trabajo digital o trabajo de plataforma en sus distintas manifestaciones. En conjunto, los trabajos recopilados en la obra ofrecen elementos para pensar el trabajo digital desde sus lógicas, modalidades y consecuencias, y en general, sobre el futuro del trabajo humano a partir de la premisa de que nada de esto está lejos ni nos es ajeno.

La obra está compuesta por 11 capítulos y un prólogo, dispuestos de manera sistemática para explorar algunos de estos temas en detalle.

El capítulo inicial es de Marcos Roitman, investigador y profesor de la Universidad Complutense de Madrid, titulado “La humanidad que viene. Crítica al capitalismo digital”, el cual explora la transformación del nuevo milenio marcadas por el *efecto 2000* y el incremento de algoritmos en la vida diaria. El autor analiza

cómo el ascenso del capitalismo digital reconfiguró las estructuras sociales y laborales hacia el “tecnolibertarismo”, donde el poder se amalgama con las grandes empresas digitales a través del reconocimiento vocal y algoritmos biométricos. Sostiene que la transición digital intensificó la dependencia tecnológica, eliminando la mediación de pantallas y potenciando el control de emociones y deseos por algoritmos, bajo la apariencia de libertad, con la que emergió un nuevo autoritarismo que atomiza a los individuos y los convierte en tiranos de sí mismos. Según el autor, la brecha digital en América Latina profundizó las desigualdades ya existentes: mientras las empresas tecnológicas expanden su dominio en la región, en circunstancias en que los gobiernos neoliberales promueven totalitarismos tecnológicos y la autoexplotación se interpreta y asume como libertad de realización humana y laboral. Afirma que el capitalismo afronta una crisis sistémica en la era del cibercapitalismo, la cual exacerba las desigualdades y brechas digitales, con mega-plataformas digitales que monopolizan el control de datos como capital.

El capítulo “Desigualdad social y covid 19. Contribuciones al pensamiento crítico en tiempos de crisis”, de Alejandro I. Canales, profesor investigador de la Universidad de Guadalajara, se enfoca en analizar la relación entre la pandemia y la desigualdad social. En su exposición distingue dos planos de análisis: desde el punto de vista de las estructuras sociales y desde el enfoque de las prácticas cotidianas, desde los cuales explora cómo la pandemia contribuyó a la generación y reproducción de la desigualdad social en diferentes estratos y colectivos sociales. El autor identifica cuatro ejes de desigualdad, enfocados a la propiedad privada y trabajo asalariado, el colonialismo e imperialismo, el patriarcado y machismo, y el racismo y la xenofobia, como parte sustantiva de las estructuras de desigualdades, sobre las que, en uno u otro sentido, operó la pandemia, lo que a la vez hizo que tuviera efectos desiguales según clases, géneros, etnias, razas y nacionalidades. En el nivel estructural, plantea cómo la desigualdad se origina a partir de la división social del trabajo y de las relaciones de poder y explotación que se generan en función de la acumulación de capitales y las cargas de desigualdad que cada individuo lleva consigo. En el nivel de las prácticas sociales, se enfoca en las in-

teracciones cotidianas entre individuos. En el ámbito de las relaciones laborales, argumenta cómo la pandemia al fomentar el trabajo digital en distintas modalidades como parte de las estrategias capitalistas de producción y reproducción del sistema, generó nuevas desigualdades asociadas a la disposición de infraestructura como a las capacidades y conocimientos del manejo de las herramientas digitales.

El capítulo de Giovanni Alves, profesor investigador de la Universidad Estadual Paulista, titulado “El nuevo trabajador colectivo del capital y la superexplotación del trabajo. El capitalismo en la era de la cooperación compleja”, examina el despliegue de una nueva forma de producción capitalista orientada hacia la “cooperación compleja” como resultado de la crisis estructural de la economía mundial. En la perspectiva del autor, con ella se inaugura la era de la generalización de la superexplotación del trabajo, el entrelazamiento entre el plusvalor absoluto y relativo, la profundización de la dependencia y el surgimiento de nuevas formas geopolíticas del imperialismo. El autor destaca cómo la superexplotación del trabajo ya no es exclusiva de los países dependientes, como solía asumirse, y cómo la teoría de la dependencia ha contribuido a comprender esta nueva forma de explotación propia del sistema global. Según él, en este contexto de crisis estructural del capital, la cooperación compleja proyecta la transición hacia una sociedad “más allá del capital”, considerando diversas transiciones históricas y desafíos sistémicos a los que el capital muestra dificultades para enfrentar.

Adrián Sotelo Valencia, profesor investigador del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, presenta el capítulo “Cuarta revolución industrial y plataformas digitales en el capitalismo pospandémico”, en el que aborda la crisis del capitalismo mundial y la incapacidad del sistema para restituir la producción de valor y plusvalor en niveles anteriores, con afectaciones directas a la tasa de ganancia. Destaca la revolución industrial 4.0 como un intento del capital por superar la crisis, utilizando la inteligencia artificial, *Big data*, algoritmos, teletrabajos, y una conexión al ciberespacio para replantear la relación empleador-trabajador en beneficio del capital, reduciendo sala-

rios, intensificando la explotación y precarizando la fuerza laboral. En la perspectiva del autor, la ley del valor-trabajo sigue siendo esencial para la creación de valor y ganancias, no obstante, los futuros procesos de trabajo serán híbridos, combinando actividades físicas con intelectuales y la interacción entre ciencia, técnica y la actividad del trabajador. Esta transformación digital puede ser una estrategia para superar la crisis, pero también puede encontrar obstáculos debido a la lucha de clases y a la posibilidad de que surja un nuevo sujeto transformador para la superación del orden capitalista.

El capítulo de Ricardo Antunes, profesor investigador de la Universidad de Campinas, “Uberización del trabajo y capitalismo de plataforma: ¿una nueva era de desantropomorfización del trabajo?”, examina el capitalismo de plataformas y sus características, así como la eliminación de grandes contingentes de trabajadores y la subsunción real del trabajo al capital en la ciberindustria, analizando cómo la producción de valor se ha extendido a actividades que antes no eran consideradas productivas. El mundo informacional-digital ha llevado a una expansión de las cadenas de producción de valor y la interconexión de diversas actividades, donde el trabajo se ha vuelto más flexible y precarizado. Con el trabajo uberizado se ha extendido el uso de algoritmos para controlar los ritmos y tiempos del trabajo, así como la creación de nuevas formas de trabajo, como el contrato de cero horas y el trabajo autónomo encubierto bajo la apariencia de “prestación de servicios”, modalidades que enmascaran el trabajo asalariado y precarizan la condición laboral de los trabajadores. Aunque modalidades como el teletrabajo y el trabajo desde casa pueden tener ventajas aparentes, también pueden llevar a la reducción de derechos laborales y de seguridad social o al fin de la separación entre trabajo y vida personal, pero también a nuevas formas de representación y organización de los trabajadores.

Sabine Pfeiffer, profesora titular de la cátedra de sociología de la Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Núremberg, expone en su capítulo “¿La digitalización como gran transformación? Fuerzas distributivas en el capitalismo digital”, que la discusión en torno a la digitalización y su conexión con la economía política de la transformación se vincula con el desarrollo de los mer-

cados “autorregulados” teniendo consecuencias transformadoras y destructivas para los individuos, el medio ambiente y la sociedad. Por ello, los desarrollos actuales no deben interpretarse como “una segunda gran transformación”, sino como el aumento de la primera, que conduce a una transformación mayor asociada con un potencial aún más destructivo. Esto deja pocas esperanzas de una transición sin problemas a cualquier forma de sociedad poscrecimiento que han sido acelerados en gran medida por las fuerzas distributivas digitalizadas.

El capítulo “Pandemia, capitalismo digital y nuevas desigualdades sociolaborales” de Dídimio Castillo Fernández, profesor investigador de la Universidad Autónoma del Estado de México, analiza el contexto de crisis producida por la pandemia como resultado de la crisis del capitalismo global, en particular de modelo neoliberal, y la adopción acelerada de nuevas estrategias de acumulación basada en la innovación tecnológica, ante la necesidad de hacer frente a la caída de la tasa de beneficio capitalista. El autor destaca la coexistencia momentánea de dos modelos económicos en disputa: el neoliberal, que opera bajo la lógica de mercado abierto y flexibilización desregulada del mercado laboral, y el capitalismo digital, caracterizado por su forma de operación en mercados cautivos, con capacidad de selección y control riguroso de las actividades y trabajadores, con las consecuencias, aún no lo suficientemente establecidas, de una precariedad laboral digital propia del trabajo de plataforma. Considera el contexto de rezago estructural de los mercados laborales e hipotetiza sobre las limitaciones que imponen dichas condiciones de desigualdad preexistente, en particular, sobre las vicisitudes derivadas de la importancia o peso estructural de las ocupaciones informales en el mercado laboral de los países y el potencial efectivo del teletrabajo y otras modalidades de trabajo a distancia.

Minor Mora Salas, profesor investigador de El Colegio de México y Aurora Rebeca de la Rosa, doctorante en el Instituto Mora, en su artículo “Nuevas prácticas de gestión, control y vigilancia algorítmica: el caso de Uber en la Ciudad de México”, analizan el papel de Uber en el uso de servicios de transporte de personas a través de aplicaciones móviles en México. Postulan que su éxito se ha fundamentado en su modelo de gestión algorítmica.

ca del proceso de trabajo, toda vez que la datificación y el control de grandes volúmenes de datos permite a Uber tomar decisiones estratégicas, pero también la intensificación de las asimetrías de poder entre la empresa y los trabajadores, convirtiendo la gestión algorítmica en un dispositivo de control y disciplinamiento laboral que influye en la tasa de explotación y en la autonomía de los conductores, utilizando como base estrategias de incentivos, castigos y monitoreo algorítmico que, además, es invasivo y afecta la privacidad de los trabajadores. Uber define a los conductores como “trabajadores independientes” para privarlos de derechos laborales, monopoliza la información necesaria para la organización del trabajo y establece de manera unilateral las condiciones laborales, dejando a los conductores vulnerables ante las decisiones algorítmicas, además de fomentar la competencia individual entre ellos para aumentar la productividad, lo que puede afectar la solidaridad grupal. De ahí que los autores remarcan la necesidad de estudiar las prácticas de resistencia y cooperación de los conductores para comprender mejor la transformación del trabajo en las plataformas digitales.

El capítulo “Trabajo digital: una nueva realidad precarizante” de Alejandra Chávez Ramírez y Rocío Abril Morales Loya, investigadora y asociada, respectivamente, de la Universidad de Colima, analiza el impacto del capitalismo digital en la sociedad actual, destacando cómo el capitalismo digital utiliza la tecnología para ejercer un poder sin restricciones, explotando no sólo el trabajo humano, sino también la privacidad de las personas, bajo el auspicio de grandes corporaciones digitales que han surgido como actores dominantes al recopilar, analizar y monetizar grandes cantidades de datos de usuarios. Las autoras a lo largo del capítulo exploran el vínculo entre el capitalismo digital y el trabajo digital comparando diversos autores y teorías, destacando las convergencias como divergencias en sus propuestas. Afirmen que la pandemia puso énfasis en la precariedad de los trabajadores en plataformas de reparto, resaltando las inseguridades y riesgos a las que se ven sometidas. Concluyen señalando cómo el capitalismo digital ha engendrado nuevas formas de desigualdad y exclusión laboral, especialmente en plataformas digitales. Las reflexiones presentadas resultan oportunas para estimular un

debate sobre la intersección entre la tecnología y el sistema económico, y la importancia necesaria de la protección de derechos individuales que puedan atenuar los potenciales efectos negativos del capitalismo digital.

El capítulo de Jéscica Lorena Pla, Silvana Galeano Alfonso y Agustín Salvia, investigadoras e investigador del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, “Digitalización del comercio informal en barrios marginalizados de la región metropolitana de Buenos Aires: una mirada desde la heterogeneidad estructural” analiza los desafíos adicionales que las mujeres de sectores marginados de la Región Metropolitana de Buenos Aires enfrentaron durante la pandemia, al tener que hacer frente tanto al trabajo productivo como al reproductivo y de cuidado, a partir de los resultados de una investigación cualitativa, con una perspectiva estructural y sociocultural, sobre las preferencias de compra en barrios marginados de la Ciudad de Buenos Aires y su área metropolitana, en el que destacan la digitalización de las prácticas de comercio informal y el uso de tecnologías digitales (TD) para la optimización de recursos en la reproducción social de los hogares. Muestran que, durante la pandemia, surgieron “grupos de WhatsApp barriales” que facilitaron la comunicación y el acceso a bolsones de comida y alimentos diarios, elementos esenciales para la subsistencia en estos barrios. Estos grupos evolucionaron hacia espacios de compra y venta de productos, donde las mujeres venden lo que les sobra y compran lo que necesitan, formando una especie de economía informal digitalizada y una apropiación de las TD para mejorar su calidad de vida, evidenciando que, si bien las mujeres utilizan las TD para socializar, también lo hacen como parte de estrategias de autoempleo (trueque, compra-venta) y estrategias de subsistencia (búsqueda de descuentos).

El capítulo “Teletrabajo en el contexto de la pandemia por covid 19 en México”, de Nelson Flórez Vaquiro, profesor-investigador de Flacso-México, y Esteban Calisaya, investigador-independiente, destaca cómo el proceso de globalización ha estado acompañado de las transformaciones tecnológicas en el mundo del trabajo. Las restricciones a la movilidad y el confinamiento derivados de la pandemia por covid-19 se tradujo en un aumento

del proceso de penetración de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los hogares, además del incremento, como nunca antes visto, del *home office*, afectando las relaciones y las desigualdades laborales existentes. A partir de la encuesta ECOVID-ML del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de 2020, mediante un modelo binomial, establecen que en México durante los primeros cuatro meses de la pandemia, un selecto grupo de trabajadores (alrededor de 10.5%), lograron teletrabajar, apoyados en el acceso y conocimiento del uso de las TIC, especialmente mujeres, adultos y trabajadores formales en ocupaciones profesionales y/o técnicas, con altos niveles de calificación, esencialmente del sector servicios. No obstante, este proceso estuvo acompañado de la precarización de los ingresos a partir de la declaración subjetiva y de las dificultades para conciliar las demandas del trabajo de cuidados en los hogares con las responsabilidades laborales, ante lo que sugieren la necesidad de una regulación clara y la consideración de los costos asociados al teletrabajo por parte de los empleadores.

Este libro se realizó en el marco del proyecto de investigación: *Pandemia, capitalismo digital y nuevas desigualdades laborales*, modalidad Ciencia de Frontera, del Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT), México, durante su primera fase, con sede en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y en la Secretaría de Investigación y Estudios Avanzados de la Universidad Autónoma del Estado de México, durante 2022 y primer semestre de 2023.

#### REFERENCIAS

- Álvarez C., Santiago (2018/19), *Capitalismo en la era digital*, Papeles, 144. Tomado de file:///E:/Descargas/PAPELES\_144%20(4).pdf .
- Bourdieu, Pierre (2011), *Las estrategias de la reproducción social*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Castells, Manuel (2010), *The Rise of the Network Society*, Wiley-Blackwell.
- Castillo Fernández, Dídimo, Gómez Sánchez, Mario Edgar y Hernández Barrantes, Carlos A. (2023a), “A Sociedade Digital e o Paradoxo da ‘Liber-

- dade' dos Trabalhadores", en Adrián Sotelo Valencia y Giovanni Alves (org.), *Trabalho, Crise Capitalista e Geopolítica Global*, Brasil, Praxis, Ret.
- Castillo Fernández, Dídimo (2023b), "El trabajo en la pospandemia. Notas para una agenda de investigación", en Cecilia Senen González, y Antonio Aravena Carrasco, (comps.), *La agenda laboral en el contexto de la pandemia covid-19 en América Latina y el Caribe*, Argentina, Grupo de Trabajo de CLACSO: Trabajo, modelos productivos y actores sociales. Tomado de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/bitstream/CLACSO/248527/1/La-agenda-laboral.pdf](https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/bitstream/CLACSO/248527/1/La-agenda-laboral.pdf)
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2021), Trabajo decente para los trabajadores de plataforma en América Latina. Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, CEPAL/OIT. Tomado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46955-coyuntura-laboral-america-latina-caribe-trabajo-decente-trabajadores-plataformas>.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2021), *Panorama Social de América Latina 2020*, Santiago de Chile, CEPAL. Tomado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46687-panorama-social-america-latina-2020>.
- Harvey, David (2005), El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión, *Socialist Register 2004* (enero 2005), Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Recuperado de: <http://www.biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/clacso/index/asoc/D8555.dir/harvey.pdf>.
- Krätke, M. R. (2018), ¿Capital digital? Marx y el futuro digital del capitalismo. Sin Permiso. Tomado de <https://www.sinpermiso.info/textos/capital-digital-marx-y-el-futuro-digital-del-capitalismo>.
- Lefebvre, H. (2013), *La producción del espacio*, Madrid, Capitán Swing, Madrid. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/212317945/Henri-Lefebvre-La-produccion-del-espacio>.
- Marini, Ruy Mauro (2009), *América Latina, dependencia y globalización*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores y Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Muñoz-Rodríguez, David y Santos Ortega, Antonio (2019). Precariedad en la era del trabajo digital. *Recerca: Revista de Pensament i Anàlisi*, 24 (1). Tomado de <https://raco.cat/index.php/RecercaPensamentAnalisi/article/view/355849>.

- Sadin, Éric (2018), *La humanidad aumentada: La administración digital del mundo*, Buenos Aires, Caja Negra. [https://www.researchgate.net/publication/326150459\\_La\\_humanidad\\_aumentada\\_La\\_administracion\\_digital\\_del\\_mundo](https://www.researchgate.net/publication/326150459_La_humanidad_aumentada_La_administracion_digital_del_mundo).
- Sotelo, Adrián (2023), *La humanidad disminuida. Capitalismo y plataformas digitales*, México, Gedisa editorial.
- Tornero, Daniel (2020), *Los datos son el petróleo del siglo XXI*, Telos. Tomado de <https://theconversation.com/los-datos-son-el-petroleo-del-siglo-xxi-139115>.



# LA HUMANIDAD QUE VIENE. CRÍTICA AL CAPITALISMO DIGITAL

MARCOS ROITMAN ROSENMANN

## INTRODUCCIÓN

Vivimos tiempos convulsos. La entrada al siglo XXI vino precedida del llamado efecto 2000. Las profecías milenaristas del fin del mundo dieron paso a una visión menos catastrófica y más apegada a las transformaciones del capitalismo. Se trataba de las primeras consecuencias de una digitalización en ciernes. Los algoritmos comenzaban a tener presencia en la vida cotidiana. El lenguaje informático cubría un campo cada vez mayor de actividades. La banca, la aviación civil, la administración pública, la organización del trabajo y la producción, la educación, el ocio, los medios de comunicación social se transformaban. El mundo analógico iniciaba su declive. Lentamente, el ordenador personal, al menos en los países desarrollados, ha dejado de ser un bien de lujo. Los programas, las aplicaciones y el internet cambiaron las costumbres para formar parte de la vida cotidiana.

El efecto 2000 fue la primera manifestación social de alcance global. El miedo a un caos informático, ante la incapacidad de los algoritmos de entender el cambio de siglo, hizo temblar los gobiernos y las instituciones internacionales ¿Cómo interpretaría el sistema binario el fin del siglo XX? Cabía la posibilidad de un colapso en el instante en que se diera la bienvenida al siglo XXI. Era un añadido a los problemas que presentaba el tránsito del 1900 al 2000. Una sutileza que el *software* podría no detectar. Bajo esta premisa sonaron todas las alarmas. Los discursos apocalípticos coparon los informativos. Así, los aviones no podrían despegar, los semáforos dejarían de funcionar, los cajeros serían incapaces de proveer dinero, etc. El error informático fue conocido como Y2K (Year Two Kilo). Los servicios de espionaje y contrainformación elaboraron documentos que alertaban del caos, pero como suele

ocurrir, el apagón informático no tuvo lugar. La digitalización podía seguir su camino. El capitalismo digital, cibercapitalismo, ganaba su primera batalla por deshacerse de la organización social y las relaciones sociolaborales propias del mundo analógico sobre el cual edifica sus relaciones de explotación y dominación.

Aún en pañales, el capitalismo digital avanzaba. Cada vez con mayor asiduidad, el uso de dispositivos móviles fue copando el mundo de las actividades cotidianas. Era común encontrar a los corredores urbanos realizar sus marchas acompañados de su *walkman cassette*. La libertad de llevar la música y escuchar lo que se antojase, mientras se hacía ejercicio, portando un dispositivo móvil, fue un salto cualitativo. Más tarde dejaría de ser excepcional. La digitalización traería consigo el sistema inalámbrico de conexión. Wifi fue el anuncio de la interconectividad. A comienzos del siglo XXI el escenario estaba diseñado. Ordenadores personales, dispositivos inteligentes, videoconsolas, televisores, y recientemente coches eléctricos se suman a la transición digital. Los sistemas operativos, igualmente evolucionaban al mismo tiempo. La pantalla táctil, el reconocimiento de voz, se han unido a la revolución algorítmica. Hoy, es habitual realizar las actividades diarias por vía digital. Desde comprar en supermercados, pasando por billetes de tren, avión, alquiler de coches, reservas de hoteles, restaurantes, compra de entradas para espectáculos varios, medicamentos, citas amorosas, hasta operaciones bancarias. Hablamos de una digitalización social, acompañada de nuevos programas, aplicaciones que obligan a tener un dispositivo de última generación capaz de leer y descifrar el contenido. Hemos pasado del lector de barras al QR. Difícil resulta, encontrar algún restaurante o bar cuyo menú no esté encriptado en un QR, obligando a tener un lector personal acorde con el tiempo digital.

El colofón de este gran cambio cultural tiene su correlato en el cada vez más denostado mundo analógico. En este sentido, la transición ha sido conceptualizada bajo un nombre genérico: el apagón analógico. De manera calculada, los centros hegemónicos de control digital, las empresas radicadas en Silicon Valley dieron el pistoletazo de salida al proceso de transformación tecnológico. La emergente economía del dato y la inteligencia artificial se transforma en la idea fuerza que le acompaña.

“Tal modelo que se ha implementado para este final de la segunda década del siglo XXI está sostenido por el franqueamiento de una nueva etapa en la historia continuamente evolutiva de los sistemas computacionales hoy marcada por el desarrollo de un doble proceso: la generación exponencial de datos especialmente favorecida por la diseminación en curso, a diestra y siniestra, de todo tipo de sensores, y la sofisticación de la inteligencia artificial que se incrementa sin descanso [...] Porque fue Silicon Valley quien comprendió antes que el resto, hacia mediados de la primera década del nuevo siglo, que la economía del presente y del futuro sería la del acompañamiento algorítmico de la vida destinado a ofrecer a cada ser o entidad, y en todo momento, el mejor de los mundos posibles. [...] Esta impresión de apertura infinita es todavía indisociable de la esencia de lo digital que supone juegos combinatorios ilimitados vinculados al aumento exponencial de los datos y con la variedad creciente de los tipos de datos disponibles. Aquí se entrecruza o se confunde con la lógica propia del liberalismo, que aspira sin descanso a la conquista de nuevos mercados y a recorrer a grandes trancos un ‘oeste’ indefinidamente prorrogado. Esta veleidad ‘natural’ hoy se ve exaltada como nunca haciendo mutar el régimen liberal en un tecnoliberalismo que consume su aspiración última: la de no ser obstaculizado por ningún límite y no ser excluido de ningún campo” (Sadin, 2018: 26 ss.).

#### DEL CAPITALISMO ANALÓGICO AL DIGITAL

El planeta transita hacia el uso de los más variados algoritmos cuyas crecientes funciones abordan todo tipo de actividades. Desde principios del siglo XXI, en los cinco continentes, de forma desigual, se ha venido impulsando la tecnología digital. El primer paso fue convertir el teléfono inteligente en un apéndice de nuestro cuerpo. Acto seguido, surgió la televisión digital. Sus variadas funciones suponen un cambio desde la base. En un mundo de redes, la televisión ha dejado de ser un simple emisor de contenidos. Constituye el principio de una reorganización del tiempo de ocio, como

parte del nuevo proceso de socialización digital. Todo está interconectado. Los televisores inteligentes son ordenadores personales. Están conectados a internet, a las plataformas digitales como Amazon, Netflix, YouTube o las cadenas de televisión por satélite. Su expansión por el planeta obliga a las generaciones analógicas a reciclarse, aunque sólo conlleve adquirir el conocimiento básico de las funciones que integra un mando a distancia.

El efecto 2000 y el apagón analógico han sido las dos armas a las cuales la población mundial ha tenido que enfrentarse, convivir y reciclarse. Dos fenómenos, que independientemente de sus manifestaciones particulares, son puntos de inflexión en la construcción de una nueva realidad: la realidad virtual. Se vaticina que para el año 2050 la transición digital se habrá completado. Durante este periodo la noción de tiempo cobrará una dimensión hasta el momento inédita. La transformación del cibercapitalismo provoca una aceleración cuya incidencia en la vida cotidiana es devastadora: “los efectos de la aceleración tecnológica sobre la realidad social, son ciertamente tremendos. En particular, transforman completamente el ‘régimen espacio-temporal’ de la sociedad; por ejemplo, la percepción y la organización del espacio y del tiempo en la vida social. De esta forma, la prioridad ‘natural’ (antropológica) del espacio sobre el tiempo en la percepción humana que se encuentra enraizada en nuestros órganos de los sentidos y en los efectos de la gravedad, permitiendo la distinción inmediata entre ‘arriba’ y ‘abajo’, ‘enfrente’ y ‘detrás’, pero no de ‘antes’ y ‘después’ que parece haberse invertido. En la edad de la globalización y la ‘u-topicidad’ de la red, cada vez más se concibe el tiempo como capaz de comprimir, o aun aniquilar, el espacio” (Rosa, 2016: 22).

El capitalismo habrá mutado a su forma digital y los problemas que ya aquejan al planeta se habrán multiplicado. La actual transición no hace pensar que el mundo digital sea más inclusivo si hablamos de las relaciones sociales de dominación y explotación. La degradación del medio ambiente, la continuada emisión de gases invernadero, la crisis energética y las consecuencias de una necropolítica configuran un mundo con mayores desigualdades, donde los algoritmos marcarán el paso y la inteligencia artificial será el nuevo mito del capitalismo digital.

La peor catástrofe provocada por la acción del ser humano, tras la segunda guerra mundial: una pandemia de transmisión zoonótica ha paralizado el planeta. Es la consecuencia de un orden de dominación y explotación, el capitalismo, que no ha tenido límites en transformar la vida en mercancía. Naturaleza y seres humanos son enajenados violentamente de sus derechos. Han sido muchos los avisos. Enfermedades, hambrunas y guerras. Epidemias cuya erradicación se presenta difícil si no cambia la manera de enfrentar el problema. Pero la respuesta ha sido la misma, infravalorar sus consecuencias. Son las plagas del capitalismo. La gripe aviar, porcina, las vacas locas, la pérdida de biodiversidad.

Nos encontramos en un punto de no retorno. En menos de medio siglo, la especie humana ha contribuido a la extinción de cientos de especies. Bajo un uso mercantil de la naturaleza: flora y fauna han sido transformados en un bien de mercado. Las selvas tropicales, pulmones del planeta, se han convertido en plantaciones de soya, aceite de palma, maíz transgénico. Y sus habitantes expulsados, asesinados. La biodiversidad ha cedido su lugar a los monocultivos y las grandes plantaciones en manos de las transnacionales de la alimentación.

Los pueblos originarios son un problema para el capital transnacional. Compañías madereras, mineras, de turismo, eólicas, farmacéuticas, hidroeléctricas, se adueñan de sus territorios. Genocidio y etnocidio son prácticas habituales emprendidas por los gobiernos y las plutocracias locales en su afán predador. El capitalismo verde encubre dichas políticas. Mientras tanto, las ciudades acaban siendo objeto de especulación. Los espacios comunes se privatizan. Los fondos buitres, capitales de riesgo, juegan con la vivienda, cambiando la fisonomía de las urbes. Vecinos empobrecidos son desplazados y sus casas son rehabilitadas para ser ocupadas por nuevos ricos. La pobreza social y urbana crea guetos y aumenta la desigualdad. La gentrificación se consolida. La ciudad es atrapada por la red. El capitalismo digital se convierte en el factor clave para su transformación. “El surgimiento de zonas integradas orientadas a la producción como un nuevo modelo de urbanismo en el cual la ciudad ya no es un organismo vivo que interactúa con el capital, la tecnología y la

producción, sino un espacio de infraestructuras técnicas que se conectan y predeterminan la explotación del trabajo en condiciones de precariedad, desterritorialización, aislamiento y recombinación” (Berardi, 2021: 62).

Vivimos en tiempo apocalíptico. Un momento en el cual las decisiones que se tomen pueden derivar en una catástrofe global o por el contrario, ser un punto de inflexión para revertir la dirección antes de presenciar el colapso del planeta, tal y como lo conocemos. Difícil disyuntiva que enfrenta la especie humana, sobre todo las nuevas generaciones cuyo horizonte es incierto.

La degradación de las instituciones, la necesidad de competir y de enfrentarse en una guerra de todos contra todos, termina por activar conductas violentas donde la frustración hace aparecer enfermedades digitales, de un capitalismo sin rostro humano. La ansiedad por el éxito, el miedo al fracaso, muta en comportamientos agresivos. El agotamiento psíquico, el déficit de atención, la depresión, la exclusión social, la marginalidad acaban minando la capacidad de reflexión. Las conductas autodestructivas se muestran como una solución al dolor social. Aquel que produce la infelicidad, la desesperanza.

“Cuesta imaginar que la angustia mental pueda convertir la vida en una experiencia tan dolorosa que el dolor físico resulte liberador y proporcione una sensación de control (muy breve), pero son muchos los niños, jóvenes y adultos que afirman lesionarse sistemáticamente. [...] Quienes no consiguen alcanzar “objetivos socialmente deseables o una buena imagen de sí mismos” pueden acabar transformando la vergüenza en ira y en tendencias autodestructivas. Hacerse daño a uno mismo como respuesta al dolor social también puede ser un reflejo de la estrecha relación que existe entre dolor físico y dolor social. Los escáneres cerebrales demuestran que el dolor que produce sentirse excluido por los demás activa las mismas zonas del cerebro que el dolor físico. La relación entre ambos es tan profunda que una dosis de analgésicos de uso frecuente, como el paracetamol, reduce no sólo el malestar y el dolor físico para los que se utilizan normalmente, sino también la alteración y la ansiedad emocional derivadas, por ejemplo, de una experiencia de rechazo” (Wilkinson y Pickett, 2019: 102).

Nada detiene el afán predador del capital. La explotación de seres humanos, flora, fauna y riquezas minerales, se extiende. Una acción predatoria, que gracias a la revolución cibernética y robótica se acelera. América Latina está en el centro de estas transformaciones. Las granjas sobrepobladas de aves, ganado, las plantaciones de soya, palma, sorgo, maíz, girasol y trigo se benefician de una robotización de sus labores, al tiempo que son portadoras de nuevas plagas. Drones, algoritmos, un cúmulo de información racionaliza aún más la explotación. Las oligarquías y plutocracias han decidido convertir nuestros países en colonias de un capitalismo digitalizado e interconectado. El territorio, sus riquezas, su población constituyen el objetivo; aunque siempre lo han sido, en la actualidad lo hace bajo nuevas pautas. Hoy se habla de agricultura digital bajo el nombre pomposo de utilizar el internet de las cosas, el *big data* y la inteligencia artificial. “Los grandes ganadores de la pandemia han sido las plataformas digitales que además de hacer ganancias astronómicas han exacerbado desigualdades e injusticias —paradójicamente, bajo la imagen idílica de que ‘estamos todos conectados’—. Ahora la agenda de estas empresas avanzó vertiginosamente, también en el mayor mercado del planeta: agricultura y alimentación [...] Las más grandes empresas de ambos sectores están en movimiento, tanto en el Norte como en el Sur. Microsoft ha diseñado programas especiales para digitalizar todo el trabajo en el campo; varias empresas digitales tienen contratos con empresas de maquinarias, como John Deere y CNH para la recolección, a través de tractores, de datos de suelo, siembra y clima en sus nubes electrónicas. Las mayores empresas globales de comercio de materias primas agrícolas, Cargill, ADM, Cofco; Bunge, Louis Dreyfus y Glencore, sostienen, una colaboración para el desarrollo de plataformas de tecnologías digitales para automatizar el comercio mundial de granos” (Ribeiro, 2020).

Las transnacionales de la agroindustria, Bayer, DuPont, Syngenta, BASF, son dueñas de macroprocesadores de información sobre los cuales construyen sus políticas de explotación agrícola. “Lo que hace que los datos sean ‘fértil’ es la conectividad. Sin conectividad, la agricultura de precisión no puede funcionar; es requisito previo para hacer uso de los algoritmos de *big ag* que

determinan el soporte técnico y las recetas agrícolas a través de plataformas agrícolas digitales de pago. Privilegiar los datos por encima de la tierra —la información digital por encima de los sistemas de conocimiento de las comunidades y mujeres indígenas que cultivan y crían a través de generaciones— apunta a una tendencia alarmante: la desmaterialización de los recursos biológicos y genéticos que son la base del sistema alimentario, pero también la erosión de los derechos, el desempoderamiento y la invisibilización de los campesinos y las ricas culturas, prácticas y sistemas de conocimiento que sustentan las diversas agriculturas en todo el mundo” (Grupo ETC, 2021: 32).

#### EL MUNDO DIGITAL Y LA MILITARIZACIÓN DEL LIBERALISMO

Un liberalismo militarizado se impone en la región. Romper las resistencias, disolver y criminalizar los movimientos sociales, es su horizonte político. El capitalismo dependiente se recrea en su fase tecnológica-digital-industrial-financiera. El mundo tal y como lo conocemos se desvanece. El capitalismo ha entrado en una deriva que precipita a la especie humana a la extinción. En su huida hacia adelante, el complejo militar, industrial y financiero que gobierna a las dos terceras partes del planeta, aumenta las desigualdades, el hambre y la sobreexplotación. Al mismo tiempo, la represión, la violencia y la criminalización de las luchas democráticas se extienden como parte de un orden de dominación excluyente. La guerra es la forma que adopta la transición digital del capitalismo. Vivimos una segunda oligarquización del poder, cuya dinámica afecta las relaciones sociales de dominación, explotación y apropiación del plusvalor.

Si la primera ola del capitalismo analógico se articuló bajo la revolución industrial y científico-técnica, teniendo al imperialismo como su forma emergente, hoy se presenta bajo la globalización neoliberal y la revolución cibernética del *big data* y la inteligencia artificial. Es la transición del capitalismo analógico al capitalismo digital. Poder, violencia, dominación, disciplina, control, se reorientan acorde a las leyes de acumulación, explo-

tación, producción y reproducción del capital. La contradicción capital-trabajo asume formas novedosas que acaban por redefinir al capitalismo. El dominio del cuerpo y la mente unen biopolítica y psicopolítica.

El calentamiento global, junto a la contaminación medioambiental, dan al traste con la visión idílica del neoliberalismo. Las consecuencias se proyectan en la vida cotidiana, como en los largos periodos de sequías, migraciones del hambre, el desarrollo de la necropolítica, le siguen las enfermedades autolíticas, el estrés, la obesidad mórbida, la diabetes, el síndrome de atención deficiente, la bulimia, la anorexia, junto a una creciente infelicidad colectiva, generada por la desigualdad, el trabajo basura, la flexibilidad laboral y la autoexplotación.

Las luchas sociales se generalizan. Desde todos los frentes se producen rupturas. Los muros se resquebrajan. El patriarcado se cuestiona. El movimiento feminista se rehace. Los pueblos originarios defienden sus territorios. La Vía Campesina se enfrenta a las transnacionales de la agroindustria y rechazan la utilización de semillas transgénicas. Los estudiantes, el movimiento obrero, la juventud, completan el cuadro de resistencias. El capitalismo vive su peor momento. Leyes mordaza, antiterroristas, o defensa interior. La presencia de las fuerzas armadas en actividades variopintas como la lucha contra el narcotráfico se transforman en diques de contención contra quienes levantan la voz frente a los megaproyectos y las políticas extractivistas. Es el nacimiento de un estado de guerra permanente.

Asistimos a la militarización de la sociedad. Si la presencia de las fuerzas armadas es una realidad en las poblaciones de las grandes ciudades y zonas rurales conflictivas, la resistencia de los pueblos originarios o campesinos ejidales se generaliza. El grado de violencia y el uso de la fuerza se han cronificado en América Latina. Con la llegada del capitalismo digital, las nuevas formas de dominación, derivadas de las tecnologías del *big data* y la inteligencia artificial, los servicios de inteligencia pueden operar, sin necesidad de una movilización de tropas. Además, se asigna otra función a las fuerzas armadas, derivadas de la digitalización del capitalismo. “Las transformaciones en el papel de las fuerzas armadas mexicanas, propiciadas por el gobierno de Andrés Manuel

López Obrador, pueden ser vistas como un ensayo de un nuevo patrón de dominación para América Latina, más acorde con el actual modelo de acumulación, basado en cadenas de alcance planetario. El ejército mexicano será empeñado en la construcción de infraestructura de conectividad, de logística, considerada de seguridad nacional, y operará como empresa. Así, además de contar con la parcela del presupuesto nacional para él destinada, podrá obtener recursos propios retirados de su actividad económica. Al blindar militarmente esas actividades frente a la resistencia de comunidades afectadas y medioambientalistas, garantiza el flujo de valor a través de las cadenas de acumulación. Pero al tratarse esas actividades económicas como cuestión de seguridad nacional, la institución no estará completamente sometida al control de la sociedad, ni siquiera por la vía de las instituciones formalmente republicanas” (Adoue, 2022).

Es una nueva guerra sucia, donde los mecanismos de control social se han sofisticado, haciendo, salvo excepciones, que la presencia de los militares se perpetúe. El uso de satélites y drones cambian el sentido de la guerra. La llamada guerra neocortical gana presencia. Una guerra en la cual se busca romper la voluntad y anular la capacidad de resistencia del enemigo, mediante el uso de algoritmos. El tecnoliberalismo de Silicon Valley se constituye en la propuesta capaz de realizar la libertad individual, bajo el desarrollo de la psicopolítica.

“El neoliberalismo es un sistema muy eficiente, incluso inteligente, para explotar la libertad. Se explota todo aquello que pertenece a prácticas y formas de libertad, como la emoción, el juego y la comunicación. No es eficiente explotar a alguien contra su voluntad. En la explotación ajena, el producto final es nimio. Sólo la explotación de la libertad genera el mayor rendimiento [...] Por mediación de la libertad individual se realiza la libertad del capital. De este modo, el individuo libre es degradado a órgano sexual del capital. La libertad individual confiere al capital una subjetividad automática que lo impulsa a la reproducción activa. Así, el capital ‘pare’ continuamente ‘crías vivientes’. La libertad individual, que hoy adopta una forma excesiva, no es en último término otra cosa que exceso de capital” (Han, 2014a: 13 ss.).

El individualismo extremo, preconizado bajo la libertad de mercado, el yo consumidor, emprendedor y empoderado, es la propuesta a realizar. Afianzando el yo, se destruyen los vínculos de unión sobre los cuales se construye la ciudadanía política. “La creciente tendencia al egoísmo y la atomización de la sociedad hace que se encojan de forma radical los espacios para la acción común, e impide con ello la formación de un poder contrario, que pudiera cuestionar realmente el orden capitalista [...] Lo que caracteriza la actual constitución social no es la *multitud*, sino más bien la soledad. Esa constitución está inmersa en una decadencia general de lo común y lo comunitario. Desaparece la solidaridad. La privatización se impone hasta en el alma” (Han, 2014b: 31-32).

Una realidad que encuentra en la informática, la cibernética, y la inteligencia artificial su justificación ideológica. Hoy, la capacidad de reflexión, el juicio crítico, representa un problema para el sistema. Criminalizar el pensamiento y cerrar espacios democráticos de negociación, diálogo, participación y mediación colectiva, se torna una necesidad vital para la sobrevivencia del capitalismo. Es el tiempo de un totalitarismo en cuyo marco se han difuminado los límites entre dominación, disciplina y obediencia. La frontera entre periodos de guerra y paz tiende a desaparecer. La concepción de hacer política se redefine como gestión de un poder absoluto, en cuyo seno ve la luz el nuevo totalitarismo invertido. “A diferencia de los regímenes totalitarios clásicos que no desaprovechan la oportunidad de presentar situaciones dramáticas y de insistir en una transformación radical que erradicará virtualmente todo rastro del sistema anterior, el totalitarismo invertido ha surgido imperceptiblemente, de manera no premeditada, en una aparente continuidad ininterrumpida [...] Para nuestros fines, una inversión se produce cuando puntos de partida aparentemente desvinculados, hasta disímiles, convergen y se fortalecen entre sí. Una corporación gigantesca incluye sesiones de oración para sus ejecutivos, mientras que los evangélicos se reúnen en congregaciones concesionadas y predicadores millonarios exaltan las virtudes del capitalismo. Cada uno de ellos es un componente confiable de un sistema cuya cara pública es el gobierno. Hay una inversión cuando un sistema, como una democracia, produce un número de acciones significativas que

suelen asociarse con sus antítesis: por ejemplo, cuando un jefe electo del ejecutivo tiene el poder de encarcelar a un acusado sin garantías procesales, cuando sanciona el uso de la tortura mientras que instruye a la nación acerca de la santidad del Estado de derecho. El nuevo sistema, el totalitarismo invertido, profesa ser lo opuesto de lo que es en realidad. Niega su verdadera identidad, en la esperanza de que sus desviaciones sean normalizadas como ‘cambios’. Hace exactamente lo contrario de lo que hacen los totalitarismos clásicos, que lejos de disimular su ruptura con el sistema constitucional del pasado, la celebran” (Wolin, 2008).

Es el devenir de un estado de excepción permanente. “Se trata, como vemos, de lo mismo en la paz política y en la guerra: del dominio de la voluntad del enemigo. La guerra se continúa en la paz por otros medios: invadiendo la política del cuerpo y la cabeza de las personas. El objetivo es idéntico, no hay diferencia entre la paz y la guerra, y sólo los medios difieren. Pero estos medios psicológicos se utilizan —en la política interior del Estado— antes que recurrir a los medios físicos: antes de hacer visible el fundamento guerrero de la política. Si hay guerra psicológica hay guerra continua: no hay campo de paz, sino sólo apariencia de tal, mientras se los vence y domina de otro modo. La lucha psicológica se transforma así en permanente, universal y total. Permanente porque la agresión psicológica no distingue entre tiempo de paz y tiempo de guerra. Universal porque los medios modernos de difusión no se detienen en las fronteras y porque el ‘enemigo’ recluta sus aliados entre las mismas filas del adversario. Total, en fin, porque la lucha es llevada hasta el espíritu mismo de la persona” (Baró, 1990: 114).

Desde la caída del muro de Berlín, y el bloque del Este, Estados Unidos buscó redefinir el orden mundial. La primera guerra del Golfo fue la excusa esgrimida para realizar su proyecto. La paz de posguerra dejó fuera de foco a las Naciones Unidas, a buena parte de los organismos multilaterales y el unilateralismo cobró fuerza en el campo de las relaciones internacionales. La actual guerra Rusia-Ucrania es la derivada más actual de esta política. Estados Unidos, bajo el mando de la OTAN desarrolla una política que termina por anular cualquier opción de paz, al margen de su propuesta. China en el horizonte. La guerra tecnológica es una

realidad. El capitalismo digital requiere el control de todo el proceso de producción de los dispositivos. Y en la actualidad no lo ha conseguido. El avance de China en la inteligencia artificial hace vulnerable el sistema político del imperialismo estadounidense. No es sólo el conocimiento, sino la capacidad de crear sistemas operativos que garanticen su producción en todas las fases del proceso. Desde los insumos básicos, litio, tierras raras, la investigación, el secreto industrial y sobre todo la producción de conocimientos. La globalización “pacífica” del neoliberalismo, donde el proceso de producción se construyó derivando costos hacia países donde la mano de obra es barata y su explotación se hace en condiciones de semiesclavitud, ha concluido. Hoy el control debe ser total. No cabe derivar partes del proceso que acaben por generar una dependencia tecnológica consecuencia de abaratar costos. Estados Unidos requiere, si quiere, en esta transición del capitalismo analógico al digital, conservar su hegemonía, reiniciar el proceso bajo un tecnoliberalismo de guerra.

En esta nueva realidad, las tecnociencias cobran relevancia. Los algoritmos se generalizan y el *big data* copa el escenario. Lo que en los años ochenta del siglo pasado era simplemente un avance de lo que tenemos hoy en día ha terminado por cubrir todas las esferas de la vida cotidiana. “En la década de 1980, se produjo una especie de inversión con el advenimiento expansivo de lo digital, por acordarse la prioridad al ‘fundamento’ emblemático en la figura de la computadora personal, de un nuevo tipo de exaltación que ya no se vinculaba con la supuesta intensificación de la calidad de vida, sino con *la cosa misma*. Era la admiración por un objeto precisamente ‘virtual’, que entraba al hogar y al que había que entender no en su dimensión habitual, sino en relación con sus capacidades en germen. Como se pudo sentir pronto, inauguraba, sin decirlo exactamente, una realidad destinada a ser transformada de modo radical a través del incremento indefinidamente abierto de su potencia. Este sentimiento se vio favorecido por el tamaño relativamente modesto del aparato, inversamente proporcional a la incalculable suma de promesas que develaría con el tiempo. En el interior de esta tensión entre presencia de un dispositivo con capacidades aún limitadas, pero continuamente ampliadas año tras año y la conciencia de una

infinidad potencial, ha tomado forma, en principio entre los iniciados y luego en la sociedad entera, una relación casi deslumbradora con la computadora y más ampliamente, con las tecnologías digitales” (Sadin, 2017: 90).

Las neurociencias logran un protagonismo desconocido. El capitalismo se rearma y se plantea nuevos objetivos. Las emociones, un mundo hasta ese momento oscuro, fueron retomadas como objetivo militar. Se abría una nueva dimensión en la guerra psicológica. Controlar y dirigir el miedo, la ira, la alegría, la aversión y sobre todo el dolor. Se comenzó a popularizar el concepto de inteligencia emocional. Se trataba de manejar estados transitorios de ánimo incontrolables y revertirlos hacia comportamientos sumisos. La informática de la dominación lo hizo realidad. Desde ese mismo momento, las emociones, gracias al desarrollo de las tecnologías digitales, pasaron a ser un arma para el control social.

“Electromagnéticas, cinéticas o químicas, las nuevas armas no letales desafían el concepto de guerra como sinónimo de destrucción mutua tal y como la habían definido la disuasión y la proliferación nucleares. Redefinir la guerra, colocando las nuevas bases de una nueva doctrina estratégica que considere las nuevas tecnologías de la información, es a lo que se han dedicado los estrategas del aire y del espacio después de la primera guerra del Golfo pérsico; guerra en la que fueron ensayados, en situación real nuevos sistemas de armamento automático y autoprogramados de largo alcance. El postulado es que “la nueva guerra de la información” ofrece a los poderes militares la posibilidad de crecer en eficacia disminuyendo la violencia [...] significa que la guerra de la información tiene que ver con la forma en que los humanos piensan, y lo que es más importante, con la forma en que toman sus decisiones [...] Esta redefinición de la guerra bajo el prisma de la información es resumida por Richard Szafranski mediante una metáfora biológica: “la guerra neocortical” [...] Una guerra que se esfuerza en controlar o en modelar el comportamiento del organismo enemigo, pero sin destruir los organismos. Y esto se logra buscando influir incluso hasta el punto de regular la conciencia, las percepciones y la voluntad de liderazgo del adversario: el sistema neocortical del enemigo. El objetivo es

el de paralizar en el adversario el ciclo de observación, de la decisión y de la acción. En suma, se trata de anular su capacidad de comprender” (Mattelart y Vitalis, 2015: 99-100).

Gracias al desarrollo de algoritmos para determinar el estado emocional de cada individuo, las empresas privadas a las cuales pertenecen pueden reconducir las emociones. En definitiva, modificar comportamientos y direccionar la conducta. El miedo, el dolor se convierten en un plus para el control político. En tanto los datos son entregados a los centros de seguridad nacional. Los estados amplían su control sobre los ciudadanos, a la par que minan las resistencias a la libertad del capital. Es el nacimiento de un *superpoder* desde el cual se proyecta el neoliberalismo libertario, donde: “no se trata tanto de control y recolección abusiva de datos personales, sino de una conformación bastante distinta cuyo objetivo no es vigilar sino influir sobre los comportamientos de hacer como si, gracias a una arquitectura técnica, pudiera prevalecer indefinidamente una organización correcta de las cosas [...] Se supone que la vigilancia intercepta y aísla a los individuos que han cometido delitos o son susceptibles de cometerlos. La administración automatizada de las conductas pretende generalizar el principio de interiorización de los preceptos estimados como fundamentales a fin de que, al igual que con las cercas eléctricas que cierran ciertos espacios, se envíen descargas a los elementos del rebaño que se extravíen y salgan del perímetro previsto, por descuido o voluntariamente. La arquitectura de la matriz basta por sí misma para contener toda veleidad divergente” (Sadin, 2020: 222).

#### TECNOLIBERTARISMO Y CAPITALISMO DIGITAL

Bajo la emergencia del tecnolibertarismo, el superpoder se recrea y aumenta. En tanto une a las grandes empresas privadas del capitalismo digital. Las posibilidades abiertas por el reconocimiento de voz y los algoritmos biométricos producen un cambio en la digitalización del mundo. Pero no sólo se aplica a seres humanos. “*Big ag* está reclutando a expertos en tecnología de

medios sociales para que ayuden a rastrear ganado [...] están utilizando tecnologías de reconocimiento de rostros para crear una base de datos de rostros de cerdos, con la esperanza de que la capacidad de identificar a un cerdo individual y monitorear su comportamiento —incluyendo el seguimiento de la tos a través del reconocimiento de voz— pueda ayudar a los administradores de granjas a abordar los problemas en sus primeras etapas. Cargill ha invertido en una empresa emergente con sede en Dublín especializada en el reconocimiento del rostro de las vacas lecheras para aumentar ‘la capacidad de sus clientes de tomar decisiones proactivas y predictivas para mejorar la eficiencia de sus granjas’. Como explica el fundador de la compañía: ‘las vacas no se esconden detrás de sombreros, gafas de sol o ropa, y no se oponen a que las espíen...’” (Grupo ETC, 2021: 4).

La llamada transición digital se impone, revolucionando la forma sobre la cual se presentó en los años ochenta del siglo pasado. Cada vez es menos necesaria la mediación de una pantalla, sea del ordenador o de los dispositivos móviles contenidos en la telefonía móvil: “A largo plazo, las pantallas resultarán engorrosas para colmar esta aspiración de mediar entre la mente y el mundo. Las tecnologías de reconocimiento de voz, como Alexa de Amazon o Siri de Apple, posibilitan la captura de los pensamientos y los deseos de un modo aural y metamorfosarlos en datos. Amazon ha patentado una tecnología que detecta quien está hablando en cualquier momento y progresivamente desarrolla un perfil de su personalidad y sus gustos. Mostrando una curiosa mezcla de las metáforas sensoriales, esta tecnología se conoce en inglés como *voice-sniffing* o ‘inhalador de voz’. Las tecnologías que, como Apple Watch o Fitbit llevamos puestas, capturan los datos emitidos por nuestros cuerpos mientras éstos responden a diferentes entornos o productos. Amazon Dash es un pequeño dispositivo que se cuelga de la pared y provisto de un botón para que el usuario lo presione cada vez que un producto del hogar se le agote, una información que se transmite a Amazon en forma de pedido. Lo que hacen todas estas tecnologías es minimizar la posibilidad de que el individuo exprese sus pensamientos mediante otro medio que no sea el poseído por la plataforma en cuestión. Huelga decir que el medio más inmedia-

to sería cualquiera que pudiera llegar directamente a los “pensamientos” en el instante mismo en que éstos se forman en el cerebro” (Davies, 2019: 276).

Pasar de la explotación a la autoexplotación, como principio del tecnoliberalismo neoliberal, se convierte en el gran objetivo del capitalismo digital. Ser explotado y sentirse libre supone forjar un poder que “no opera de frente contra la voluntad de los sujetos sometidos, sino que dirige esa voluntad a su favor. Es más afirmativo que negador, más seductor que represor. Se esfuerza en generar emociones positivas y en explotarlas. Seduce en lugar de prohibir. No se enfrenta al sujeto, le da facilidades. El poder inteligente se ajusta a la psique en lugar de disciplinarla y someterla a coacciones y prohibiciones. No nos impone ningún silencio: nos exige compartir, participar, comunicar nuestras opiniones, necesidades, deseos y preferencias; esto es contar nuestra vida. Este poder amable es más poderoso que el poder represivo. Escapa a toda visibilidad. La presente crisis de libertad consiste en que estamos ante una técnica de poder que no niega o somete la libertad, sino que la explota. Se elimina la decisión libre en favor de la libre elección entre distintas ofertas. El poder inteligente, de apariencia amable, que estimula y seduce, es más efectivo que el poder que clasifica, amenaza y prescribe. El botón de *me gusta* es su signo. Uno se somete al entramado del poder consumiendo y comunicándose, incluso haciendo clic en el botón de me gusta. El neoliberalismo es el *capitalismo del me gusta* [...] El poder inteligente lee y evalúa nuestros pensamientos conscientes e inconscientes. Apuesta por la organización y optimización propias realizadas de forma voluntaria. Así no ha de superar ninguna resistencia. Esta dominación no requiere de gran esfuerzo, de violencia, ya que simplemente sucede” (Han, 2014b: 29-30).

Hoy, este tipo de dominación está cada vez más cerca, en tanto la red se presenta como creadora de democracia y libertad. Nuevos autoritarismos nacen al albur de la red controlada por las grandes empresas que desarrollan las app para introducir el concepto de la democracia digital 2.0, cuyo objetivo consiste en transformar al ciudadano en un consumidor de servicios vía internet.

“Los usuarios de los servicios 2.0, por lo general no son conscientes de la enorme complejidad que subyace a su experiencia

de la red, que se halla casi por completo en manos de empresas privadas con fines de lucro. De ahí, sostener que las experiencias de los usuarios, altamente subjetivas y heterogéneas entre sí, son esencialmente libres y democráticas constituye otra falacia ontológica que supone que las herramientas proporcionadas gratuitamente a los usuarios por los intermediarios digitales son ‘naturalmente’ libres y democráticas [...] Google no está haciendo más democrático el mundo; Facebook no nos está transformando en mejores personas; Apple no nos está convirtiendo en gente más creativa; Amazon no está expandiendo posibilidad de elección; Twitter no nos hace corresponsales de las revoluciones en curso. Sólo existen un puñado de protagonistas, los nuevos amos digitales los grandes mediadores informacionales, que recombinan el espacio en subredes comunitarias cada vez más homogéneas” (Ippolita, 2016: 80 ss.)

América Latina forma parte del entramado en el cual las nuevas empresas sobre las cual se asienta el poder de la dominación digital han aumentado su presencia en la región. Google, Amazon, Apple, Facebook y Microsoft ven cómo sus dispositivos móviles y sus aplicaciones son hegemónicas. Sin embargo, la brecha digital se profundiza. El acceso a internet no está garantizado y la pobreza derivada de las nuevas tecnologías se hace sentir con mayor fuerza en las clases populares. Ello no ha sido un problema para que la fundación de Microsoft, dirigida por Melinda y Bill Gates, emprenda una actividad ingente en todos aquellos sectores productivos en los cuales el uso de sus dispositivos pueda realizar el sueño de la dominación digital. Educación, sanidad, agricultura, industria, son el objetivo. El ya mencionado internet de las cosas, el *big data* y la inteligencia artificial se proyectan en las reformas laborales, la producción agroalimentaria, las universidades, los hospitales, centros de salud. La robótica se expande en todas las ramas productivas. Nada escapa al capitalismo digital y la informática de la dominación.

El internet de las cosas facilita la interconexión bajo un solo mando. Por consiguiente, hace viable almacenar, analizar, utilizar y organizar un cúmulo de datos para un mismo objetivo. La posibilidad de manejar en tiempo real la información proveniente de dispositivos dispersos abre la puerta a un control digital de

cuanta actividad humana se desarrolle al interior de la red. La relación que se produce entre dispositivos desplaza al ser humano de su capacidad de tomar decisiones y lo sitúa como portador de información para que los algoritmos construyan su realidad cotidiana. La dominación perfecta. “Gobernar el mundo ya no es tarea de una inteligencia política que orienta y supervisa conjunciones e interacciones humanas, sino el efecto de conexiones ubicuas que coaccionan el comportamiento humano y someten cualquier acción, cualquier camino, cualquier elección a la sustancia binaria de las maquinas en red” (Berardi, 2021: 60).

En esta lógica, la comunicación entre dispositivos será hegemónica. Se avanza hacia una deshumanización bajo el pretexto de hacer la vida más fácil. El libertarismo neoliberal consiste en “instituir una organización automatizada del mundo por medio de sistemas algorítmicos que regulan el curso de las cosas y abren horizontes virtualmente infinitos de beneficios. Ahí se ubica la singularidad del tecnolibertarismo, que disuelve todos los fundamentos históricos de la economía y de lo político. La ontología tecnolibertaria consiste en descalificar la acción humana en beneficio de un ‘ser computacional’ que se juzga superior. Su *ethos* económico quiebra todo principio de integridad y pretende adosarse a la vida, hacer cuerpo con ella y capitalizarse a partir de una a-política o una tecnopolítica que procura liberarse de lo político entendido como la libre capacidad de los individuos y de los pueblos para decidir, en común, y dentro de la contradicción, su destino singular. Incluso si la *Weltanschauung* siliconiana no deja de ganar espíritus y territorios, algunos, mareados por su grandeza, sienten impaciencia y quisieran crear ‘Zonas a defender tecnolibertarias, liberadas de toda obligación de todo principio democrático...’” (Sadin, 2018: 126).

La dependencia digital es la puerta de entrada a un nuevo autoritarismo, menos visible. Bajo la apariencia de la libertad y la democracia 2.0 asistimos a un control de las emociones y los sentimientos. De forma imperceptible, los algoritmos acordes al *big data* irán orientando la conducta hacia las decisiones acertadas. La sensación de sentirse libre es la dominación perfecta. Los dispositivos transmiten un ingente cúmulo de datos que son procesados por las grandes compañías de la red digital. Éric Sadin,

en su último ensayo, califica la realidad nacida del capitalismo digital como el nacimiento de “la era del individuo tirano. El advenimiento de una condición civilizatoria inédita que muestra la abolición progresiva de todo cimiento común para dejar lugar a un hormigueo de seres esparcidos que pretenden de aquí en más representar la única fuente normativa de referencia y ocupar de pleno derecho una posición preponderante. Es como si, en dos décadas, el entrecruzamiento entre la horizontalidad supuesta de las redes y el desencantamiento de las lógicas neoliberales, después de haber cantado loas a la responsabilización individual, hubiera llegado a una atomización de los sujetos que es incapaz ya de anudar entre ellos lazos constructivos duraderos, para hacer prevalecer reivindicaciones prioritariamente plegadas sobre sus propias biografías y condiciones”. Individuo tirano que “descansa sobre una forma de aislamiento mutuo de los individuos, quienes instauran, en general sin tener conciencia de ello, y reivindicarlo tampoco, lo que podríamos llamar un ‘totalitarismo de la multitud’” (Sadin, 2022: 36-37).

Los gobiernos no escapan a la realidad digital. Así, son articuladores de este nuevo totalitarismo que lentamente se extiende por el planeta. Totalitarismo, que comparte con las viejas formas de dominación autoritarias, en las cuales se reconocen dictadores, caudillos, tiranos y autócratas. Sin embargo, las maneras tradicionales que identifican el autoritarismo: la violencia y represión exterior, ceden su lugar al ideario tecnodigital que es aceptado “como portador de potencialidades infinitas que encarnan además una forma luminosa de capitalismo. Y se supone que no se basa más en la explotación de la mayoría de sus actores, sino en ‘virtudes igualitarias’, porque ofrece a todos, desde el ‘*strartupper* visionario’, hasta el ‘colaborador creativo’ o el ‘emprendedor autónomo’, la posibilidad de vincularse ‘libremente’ y entonces expandirse” (Sadin, 2018: 31).

La transición del capitalismo analógico al capitalismo digital asienta un poder positivo, una versión donde no es necesaria la vigilancia a través de técnicas invasivas. La resistencia se anula mediante una potenciación del *yo* hasta el extremo de entender y negar la violencia de la explotación, para situarla como libertad para autoexplotarse. “Los nuevos medios de comunicación dilu-

yen el ser para el otro. El mundo virtual es pobre en *alteridad* y *resistencia*. En los espacios virtuales, el yo prácticamente se puede ver sin el '*principio de realidad*' que sería *principio del otro y de resistencia*. En los espacios imaginarios de la virtualidad, el yo narcisista se encuentra fundamentalmente consigo mismo. La virtualización y la digitalización comportan cada vez más la desaparición de lo *real* que se hace perceptible sobre todo en la resistencia que presenta [...] El sujeto de obediencia, está sometido a una instancia de dominación que lo explota [...] el sujeto de rendimiento es libre, puesto que no está sometido a nadie. Su constitución física está definida por el *poder*, no por el *deber*. Su existencia está regida por la libertad y la iniciativa, no por mandatos ni prohibiciones. En lugar de la explotación ajena aparece la autoexplotación. El sujeto de rendimiento se explota a sí mismo hasta desmoronarse. En este sentido, la violencia y la libertad son lo mismo. La violencia se dirige hacia uno mismo. El explotador es el explotado [...] De todo esto se sigue que la violencia de la positividad es más traidora que la violencia de la negatividad, puesto que se ofrece como libertad [...] se libra una guerra con uno mismo, uno se violenta a sí mismo [...] Paradójicamente la nueva prisión se llama libertad. Se parece a un campo de trabajo forzado, donde uno está prisionero y a la vez es el vigilante" (Han, 2016: 135), las cursivas son del autor).

#### LA TIRANÍA DEL INDIVIDUO DIGITALIZADO

Los estudios pioneros de Eric Fromm centrados en descubrir los factores del ascenso del nazismo, mediante el estudio pormenorizado del carácter que hace posible la dominación autoritaria, fue expuesto en su obra *Miedo a la libertad*. Allí encontramos los argumentos para comprender la distancia que separa, el carácter del autoritarismo del capitalismo industrial-analógico, de su forma digital en el liberalismo libertario.

El primero coincide con la expansión del imperialismo de entreguerras. En él se observa un individuo preso de la modernidad capitalista. Se siente solo, aislado, desprotegido, y practicar la li-

bertad le resulta una carga. Prefiere inhibirse a cambio de obtener una seguridad que le permita disminuir la incertidumbre. Impotente y extraviado, tiene miedo a la libertad. De esta forma, acaba por abrazar un poder que le brinde seguridad. El totalitarismo nazi-fascista será interpretado como: “la anulación del yo individual y el intento de sobreponerse, por este medio, a la intolerable sensación de impotencia [...] El otro aspecto lo hallamos en el intento de convertirse en parte integrante de alguna más grande y más poderosa entidad superior a la persona, sumergiéndose en ella [...] Al transformarse en parte de un poder sentido como inmovible, fuerte, eterno y fascinador, el individuo participa de su fuerza y de su gloria. Entrega su propio yo y renuncia a toda fuerza y orgullo de su personalidad; pierde su integridad como individuo y se despoja de la libertad; pero gana en seguridad que no tenía y el orgullo de participar en el poder en el que se ha sumergido. También se asegura contra las torturas de la duda. La persona masoquista, tanto cuando se somete a una autoridad exterior como en el caso en que su amo sea una autoridad que se ha incorporado el yo, la conciencia o alguna compulsión psíquica, se salva de la necesidad de tomar decisiones, de asumir la responsabilidad final por el destino del yo y, por lo tanto, de la duda que acompaña la decisión. También se ve aliviado de la duda acerca del sentido de su vida o de quién es él. Tales preguntas hallan contestación en la conexión con el poder con el cual el individuo se ha relacionado” (Fromm, 1977: 180 s.)

Esta concepción de Fromm tendrá continuidad en la obra de Theodor Adorno y colaboradores. En sus estudios sobre *La personalidad autoritaria*, el autoritarismo será analizado como una tendencia a asumir situaciones de dominación y sumisión, con tintes de sadomasoquismo social, dada la inseguridad y ansiedad que provoca el ejercicio de la libertad. Se trataba de alertar, intuir, la emergencia de regímenes políticos totalitarios, donde el fascismo pudiera crecer. En definitiva, descubrir “Si existe un individuo potencialmente fascista ¿cómo es con exactitud? ¿Qué es lo que lleva a formar el pensamiento antidemocrático? ¿Cuáles son las fuerzas organizadoras dentro de la persona? Si existe semejante persona, ¿cómo existe de ordinario en nuestra sociedad? Y si tal persona existe, ¿cuáles han sido los factores determinantes y cuál

ha sido el curso de su desarrollo? Los resultados de la investigación constituyen el punto de inflexión para conceptualizar el grado de vulnerabilidad, y la aceptación de sujetos propensos a identificarse con un discurso e ideología antidemocrática” (Adorno, 2009: 154 s.) Así, en su investigación, identifican nueve características que darían pie a configurar una estructura psíquica de la personalidad autoritaria y antidemocrática: 1] *convencionalismo*: adhesión rígida a los valores de la mediana burguesía; 2] *sumisión autoritaria*: aceptación incondicional a las autoridades morales idealizadas del endogrupo; 3] *agresividad autoritaria*: tendencia a buscar, condenar, rechazar y castigar a los sujetos que violan los valores convencionales; 4] *antiintraceptividad*: oposición a lo subjetivo, la reflexión, introspección y ejercicio del juicio crítico; 5] *superstición y visión tópica*: creencia en la determinación sobrenatural del destino humano e inclinación a pensar en categorías rígidas; 6] *Poder y fortaleza*: preocupación por la dimensión dominio-sumisión, fuerte-débil, en sus relaciones interpersonales, identificándose con las figuras que representan el poder y valorando en exceso la fuerza y la capacidad de mando; 7] *destruictividad y cinismo*: pensamiento hostil y desprecio global hacia el pensamiento humanista; 8] *proyectividad*: dirigir hacia el exterior impulsos emocionales inconscientes en la creencia que en el mundo ocurren sucesos desenfrenados y peligrosos; 9] *deseo de dominio sexual y personalidad sadomasoquista*.

La personalidad autoritaria forma parte de una razón cultural totalitaria, donde el nazi-fascismo se constituye como referente. El Holocausto sería su máxima expresión. Racionalizó la muerte, la tortura y el crimen. Deshumaniza e invisibiliza a las víctimas. Así lo expresa Zygmunt Bauman en *Modernidad y Holocausto*: “Teniendo presente este efecto de invisibilidad de las víctimas, resulta más fácil entender las sucesivas mejoras en la tecnología del Holocausto. En la fase de *Einsatzgruppen*, se llevaba a las víctimas acorraladas frente a las ametralladoras y se las mataba a quemarropa. Aunque se hicieron intentos para mantener las armas a la mayor distancia posible de las fosas a las que iban a caer los asesinados, era sumamente difícil para los que disparaban pasar por alto la relación entre disparar y matar. Por esa razón, los administradores del genocidio decidieron que el método era primitivo y

poco eficaz, a la vez que peligroso para la moral de los autores. En consecuencia, buscaron otras técnicas de asesinato, técnicas que separarían ópticamente a los asesinos de las víctimas. La búsqueda tuvo éxito y llevó a la invención de la cámara de gas, las primeras móviles. En un segundo momento, las cámaras se hicieron fijas —las más perfectas que le dio tiempo inventar a los nazis— reduciendo el papel del asesino al de ‘oficial de sanidad’ que tenía que vaciar un saco de ‘productos químicos desinfectantes’ por la apertura de un tejado de un edificio cuyo interior no se le conminaba a visitar. El éxito técnico y administrativo del Holocausto se debió en parte a la experta utilización de las ‘pastillas para dormir la moralidad’ [...] Los más importantes de todos estos somníferos eran los que producían la invisibilidad natural que adquieren las conexiones causales dentro del sistema complejo de interacciones y el ‘distanciamiento’ de los resultados repugnantes o moralmente repelentes de la acción, hasta el punto de hacerlos invisibles para el actor. Sin embargo, los nazis destacaron especialmente un tercer método, que tampoco habían inventado ellos pero que perfeccionaron como nunca se había hecho. Este método consistía en hacer invisible la humanidad de las víctimas” (Bauman, 2011: 48-49).

Los hornos crematorios del Tercer Reich funcionaron a plena luz del día. Cuando se encendían, el olor a carne humana alcanzaba a los pueblos cercanos, impregnaba todo el espacio. Pero la renuncia a la libertad de forma consentida hizo que los alemanes corrientes, prefirieran taparse la nariz y cerrar los ojos. Se encontraban cómodos, compartían el proyecto vital de dominación. Mientras Hitler fue seña de identidad del pueblo alemán, sus ciudadanos fueron disciplinados, obedientes y sumisos. No se llamaron a engaño. El genocidio fue consentido. La mayoría se apuntó al partido, a sus juventudes y organizaciones de masas, siendo activos difusores de su ideología. “La revolución nazi [...] tuvo dos ideas claves fundamentales que estaban relacionadas: una empresa destructiva, que fue la revuelta total contra la civilización y una empresa constructiva, que consistió en un intento singular de formar un hombre nuevo, un nuevo cuerpo social y un nuevo orden nazificado en Europa y más allá. Era una revolución insólita, porque en la esfera doméstica tuvo lugar, aun a pesar de la

represión política de la izquierda en los primeros años, sin coacción y violencia generalizadas. La revolución fue ante todo la transformación de las conciencias, la inculcación en los alemanes de un nuevo carácter distintivo. En general, fue una revolución pacífica a la que accedió de buen grado el pueblo alemán. En la esfera doméstica, la revolución nazi alemana fue, en su conjunto, consensuada” (Goldhagen, 1988: 242). No hubo engaño, el pueblo alemán decidió libremente abandonarse a un poder totalitario donde se sentía cómodo y protegido. La personalidad autoritaria era ya una realidad como fuente legitimadora de un orden que renegaba de la democracia, la dignidad y entregaba su conciencia al partido nazi y a Hitler. “Para la propaganda fascista los renacimientos y reconversiones se convirtieron en un medio para que la gente apartase de sí todo pensamiento teórico propio [...] y puedan emprender acciones más con su interés colectivo que con su convicción racional. La falta de capacidad de abstracción [...] se usa como palanca para los fines propagandísticos” (Adorno, 2009: 85). De esa forma, fue posible configurar un orden social en el cual la sumisión se transformó en consentimiento.

Crear nuevas formas de pensar y actuar capaces de romper esta dinámica que se repite en la historia de la explotación capitalista, dirá Pablo Gonzalez Casanova, presupone articular proyectos donde “las fuerzas alternativas buscan redefinir la inteligencia humana como una inteligencia capaz de superar a la inteligencia artificial y a la bestial. Al hacerlo por donde quiera que incursionen encuentran a la democracia, el socialismo y a la liberación como único camino para dar sentido realmente humanista a las nuevas ciencias y a las tecnociencias. La solución va más allá de lo ideológico y de las posiciones particulares. Corresponde a una posición en la que el humanismo sólo puede realizarse como democracia, como liberación y como socialismo. En ese compuesto o complejo, la autopoiesis o creación de nuevas relaciones sociales tiene un atractor general: una democracia organizada en la que la moral pública triunfe frente a la corrupción y cooptación del neoliberalismo y de la ‘acción cívica’ que manipula la ‘guerra de baja intensidad’ como nueva tiranía, como nuevo imperialismo y como un nuevo capitalismo autodestructivo” (González Casanova, 2004: 350).

## A MODO DE CONCLUSIÓN. CIBERCAPITALISMO-LA BRECHA DIGITAL

Hoy, el capitalismo enfrenta una crisis sistémica. Las formas de explotación, los mecanismos de dominación, la violencia y la represión se han transformado. La transición digital conlleva a profundizar una brecha en las desigualdades a las ya persistentes, generadas por la dependencia y la concentración de la riqueza, debemos sumar las derivadas del acceso a la tecnología digital. Como sugiere Erik Ström, la relación entre cibernética, informática y acumulación de capital favorece renombrar la nueva etapa del capitalismo como cibercapitalismo. Su propuesta trata de romper la dinámica en la cual la revolución tecnológica ha tomado diferentes epítetos: “capitalismo algorítmico, capitalismo cognitivo, capitalismo comunicacional, capitalismo sin fricción, capitalismo de la información, capitalismo de plataforma, semiocapitalismo, capitalismo de vigilancia o capitalismo virtual. Últimamente, este proyecto de categorización ha planteado una ruptura que se aleja del propio capitalismo, pero no en el sentido de un avance, sino como una regresión a un mundo de barones de los datos y usuarios siervos: feudalismo digital, tecnofeudalismo, feudalismo de la información o neofeudalismo se han convertido en nuevas palabras clave tanto en la izquierda como en la derecha” (Ström 2022: 89). En esta dinámica, se hace obligado tomar en consideración el concepto de capitalismo cibernético. “En tanto que tecnociencia, la cibernética se ocupa de la comunicación y el control de la gente y la tecnología. En este sentido puede leerse como un concepto de un modo particular de indagación combinado con un modo de comunicación a través de máquinas informáticas en red y con un modo de organización: una red distribuida, gestionada por burocracias centralizadas. Estos rasgos cibernéticos se combinan con el ‘capitalismo’, concepto que expresa un modo de producción combinado con un modo de intercambio y con un modo de consumo o, dicho con más precisión, de niveles intensos de sobreconsumo de mercancías. La ventaja de este marco más amplio que ofrece el ‘modo de práctica’ frente al más habitual ‘modo de producción’ es que reconoce la importancia de otras prácticas además de la producción de bienes: la co-

municación, el intercambio, la investigación, el consumo y la organización, prácticas de las que cada aspecto tiene componentes económicos, políticos, culturales y ecológicos” (Ström, 2022: 95).

América Latina está inmersa en un proceso de acumulación de capital, cuya característica ha sido la dependencia industrial, tecnológica y financiera. Por otro lado, la vía oligárquica de desarrollo del capitalismo generó un orden social excluyente, caracterizado por una dominación plutocrática que ha mutado, readecuándose al globalismo neoliberal. En este sentido, la estructura agraria se ha caracterizado por el mantenimiento del latifundio. La modernización del campo toma la forma de agroindustria, donde el monocultivo se extiende a los nuevos productos de exportación. Palma, soya, aguacate o mango, uniéndose a las tradicionales plantaciones de azúcar, banano, cacao o tabaco. Las clases dominantes han preferido vivir de las migajas que otorga su forma dependiente y subsidiaria de integración al mercado mundial de la producción, los mercados y el trabajo.

Un sistema fiscal regresivo y una sobreexplotación de la fuerza de trabajo, aunados a la represión y criminalización del movimiento popular definen el ejercicio del poder de las plutocracias latinoamericanas. A lo cual debemos agregar, la dependencia cultural y una visión racista de superioridad étnico-racial, frente a los pueblos originarios. Una perspectiva que entronca, en nuestros días, con una propuesta política neooligárquica, excluyente y reaccionaria. En otros términos, las clases dominantes y sus élites empresariales renuncian a la democracia en pro de ejercer la violencia fundada en la necropolítica.

La dependencia tecnológica digital conlleva una pérdida de autonomía en cuanto al uso de dispositivos de alto valor agregado. Sin embargo, en la actualidad supone un acceso subsidiario a las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC). Así, la brecha digital es parte de las desigualdades nacidas del cibercapitalismo. El control de los programas y su desarrollo, así como la tecnología que incorporan, supone un cambio en el lenguaje, la cultura y las relaciones sociales. La posibilidad de acceso a redes, internet, hoy en manos de empresas privadas, está condicionada por sus costos. La llamada, eufemísticamente, sociedad de la información, en América Latina es limitada y se concentra en un segmento de

la población con altos niveles de ingresos, quienes son realmente, las beneficiarias. En esta dimensión del problema, la pobreza digital debe incorporar la brecha cognitiva como parte de la desigualdad en la producción de conocimientos, su participación en ellos y la capacidad de conexión que habilita el acceso continuado a la banda ancha.

Hoy, las capacidades y habilidades de quienes tienen acceso a la tecnología digital en América Latina presentan también un rasgo etario. Las personas mayores de sesenta años sufren una exclusión. Ahí se expresa con mayor claridad la brecha cognitiva. Las capacidades, habilidades y conocimiento han terminado por generar una separación entre la generación analógica y quienes han nacido dentro del mundo del capitalismo digital. La lógica parece indicar que esta brecha sólo acabará cuando la generación analógica vaya desapareciendo biológicamente. Nada parece prever un cambio en la manera de apropiación de las TIC.

En definitiva, la emergencia de una nueva realidad generada por el *big data* y los algoritmos acaba por transformar el capitalismo. A la vista, el desarrollo de un proceso de acumulación de capital en el cual las empresas ligadas a la economía del dato y organización de mega-plataformas digitales son capaces de generar nuevos espacios de reproducción del capital bajo formas de explotación de la fuerza de trabajo, hasta ahora impensables (Srnicek, 2018). La monopolización de las compañías que producen y controlan los datos como capital, son hoy el punto de referencia para entender el funcionamiento del capitalismo digital y hacia dónde enfocar las opciones de un proyecto emancipador. Pensar para ganar es la única opción.

#### REFERENCIAS

- Adorno, Theodor (2009), “Estudios sobre la personalidad autoritaria”, en *Escritos Sociológicos II*, vol. 1, Madrid, Akal.
- Adoue, Silvia Beatriz (2022), ¿Hacia un nuevo papel para las fuerzas armadas?, en [desinformémonos.org](http://desinformémonos.org). Editado el 9 de noviembre.
- Bambirra, Vania, *El capitalismo dependiente en América Latina*, México, Siglo

XXI Editores, 1978.

- Baró, Ignacio (coord.) (1990), *Psicología social de la guerra*, San Salvador, UCA.
- Bauman, Zygmunt (2011), *Modernidad y Holocausto*, Madrid, Sequitur, 6a edición.
- Berardi, “Bifo” Franco (2021), *La segunda venida. Neorreaccionarios, guerra civil global y el día después del Apocalipsis*, Buenos Aires, Caja Negra Editora.
- Davies, William (2019), *Estados nerviosos. Cómo las emociones se han adueñado de la sociedad*, México, Editorial Sexto Piso.
- (1973). *El carácter de la dependencia*, Buenos Aires, Ediciones Periferia.
- Fromm, Erich (1977), *El miedo a la libertad*, Buenos Aires, Paidós.
- González Casanova, Pablo (2004), *Las nuevas ciencias y las humanidades. De la academia a la política*, Barcelona, Anthropos Editorial.
- Goldhagen, Daniel Jonah (1988), *Los verdugos voluntarios de Hitler. Los alemanes corrientes y el Holocausto*, Barcelona, Taurus.
- Grupo ETC (2021), *Tecnofusiones comestibles. Mapa del poder corporativo en la cadena alimentaria*. <<https://tinyurl.com/y8bwd6k3>>.
- Han, Byung-Chul (2014a), *Psicopolítica: neoliberalismo y nuevas técnicas del poder*, Barcelona, Herder.
- (2014b), *En el enjambre*, Barcelona, Herder.
- (2016), *Topología de la violencia*, Barcelona, Herder.
- Ippolita (2016), *Ídolos ¿La red es libre y democrática? ¡Falso!*, Madrid, Enclave Libros.
- Marini, Ruy Mauro (1976), *La dialéctica de la dependencia*, México, ERA.
- Mattelart, Armand y André Vitalis (2015), *De Orwell al cibercontrol*, Barcelona, Gedisa.
- Ribeiro, Silvia (2020), ¿Comida digital? No, Gracias, <<https://www.jornada.com.mx/2020/06/20/>>.
- Rosa, Hartmut (2016), *Alienación y aceleración. Hacia una crítica de la temporalidad en la modernidad tardía*, Buenos Aires, Katz.
- Sadin, Éric (2017), *La humanidad aumentada. La administración digital del mundo*, Buenos Aires, Caja Negra Editora.
- (2018), *La sicolonización del mundo. La irresistible expansión del liberalismo digital*, Buenos Aires, Caja Negra Editora.
- (2020), *La inteligencia artificial o el desafío del siglo. Anatomía de un antihumanismo radical*, Buenos Aires, Caja Negra Editora.
- (2022), *La era del individuo tirano. El fin del mundo común*, Bue-

- nos Aires, Caja Negra Editora.
- Srnicek, Nick (2018), *Capitalismo de plataformas*, Buenos Aires, Caja Negra Editora.
- Ström, Timothy Erik (2022), “Capital y cibernética”, en VV.AA., *Las bifurcaciones del capital*, New Left Review en español, Madrid, Traficantes de Sueños ediciones.
- Wilkinson, Richard y Pickett, Kate (2019), *Igualdad. Como las sociedades más igualitarias mejoran el bienestar colectivo*, Madrid, Capitán Swing.
- Wolin, Sheldon (2008), *Democracia. S.A. La democracia dirigida y el fantasma del totalitarismo invertido*, Buenos Aires, Katz Editores.

DESIGUALDAD SOCIAL Y COVID 19.  
CONTRIBUCIONES AL PENSAMIENTO CRÍTICO EN  
TIEMPOS DE CRISIS

ALEJANDRO I. CANALES

DESIGUALDAD SOCIAL EN LA ERA DEL CAPITALISMO DIGITAL

En el capitalismo digital, la desigualdad social y de clases podemos analizarla desde dos planos. Por un lado, desde la llamada brecha digital, que refiere a la desigualdad en cuanto al acceso, uso y apropiación de las tecnologías digitales y de los beneficios que ella genera (Olarte, 2017). Por otro lado, desde las nuevas formas que asume la división social del trabajo, y con ello, la formación de las clases sociales y los modos concretos de explotación y dominación de unas sobre otras (Vercellone, 2004). La primera, alude a los modos de distribución de los beneficios y privilegios que genera esta era digital. La segunda a sus bases estructurales, que provienen del modo concreto de organización social de la producción, y con ello, del modo particular de constitución de las clases sociales en la era del capitalismo digital.

En la sociedad de la información, la brecha digital se nos presenta como una nueva forma de manifestación de las desigualdades intrínsecas del capitalismo. Refiere al diferente acceso, uso y apropiación de las tecnologías de la información y conocimiento (TICS), y que permiten que unos grupos puedan beneficiarse de los logros y privilegios de la sociedad de la información, en desmedro de la exclusión o inclusión parcial y subordinada de otros grupos al acceso de esos logros y privilegios. La conectividad digital constituye así, un factor de diferenciación social, como en el pasado lo fue el acceso a la electricidad, el agua potable, la salud, la educación u otros recursos y beneficios que genera el desarrollo económico y productivo del capitalismo.

Algunos autores la denominan como desigualdad por desconexión (Alva de la Selva, 2015; Reygadas, 2008), aunque en

realidad, se trata de modos desiguales de conectividad. Esta desigualdad quedó de manifiesto durante la pandemia por covid 19. La brecha digital aludía a modos desiguales de conexión. Por un lado, quienes mantenían una conexión desde arriba, y que, por sus recursos y capitales acumulados, podían usufructuar de los beneficios de esa conectividad y apropiación de las TICs para sustentar su reproducción en forma segura y protegida. Desde sus casas, podían conectarse a su trabajo, mantener un estilo de vida y consumo, relaciones sociales, e incluso, modos de ejercer poder político cuando fuera el caso.

Por otro lado, quienes, por su carencia de recursos y capitales y su precariedad laboral, mantenían una conexión desde abajo, reproduciendo no sólo modos de vulnerabilidad social, sino también vulnerabilidades frente al mismo virus y la enfermedad. Por cada familia que solicitaba un servicio de *delivery*, a través de aplicaciones digitales, había un ejército de trabajadores que producían y distribuían el bien o servicio demandado. Por cada profesional que se quedaba en casa y a través de aplicaciones digitales ejercía una forma de teletrabajo, había otro ejército de trabajadores que eran quienes debían mantener esa conectividad, realizando su propia actividad productiva, no desde sus casas, sino enfrentados a los riesgos de la pandemia.

De esta forma, del mismo modo que las redes digitales, aplicaciones y la conectividad a través de las TICs, permitía la protección de unos frente a los riesgos de la pandemia, también, esas mismas aplicaciones digitales y conectividad vía TICs exponía a otros a esos mismos riesgos, reproduciendo así, no sólo una brecha digital, sino modos de desigualdad social frente a otros fenómenos, como lo fue la pandemia y la salud en este caso.

La segunda forma refiere a los modos de producción social de la desigualdad entre clases, géneros, etnias y otras categorías y sujetos sociales, y que van más allá del uso, acceso y apropiación de las TICs. Si la *brecha digital* refiere a modos inequitativos de uso y apropiación de los recursos digitales, la *desigualdad digital* alude al modo en que se constituyen en este capitalismo digital, esos sujetos y clases sociales que se diferencian en cuanto al uso y apropiación de esos medios digitales de producción y de reproducción social. Esta desigualdad surge del modo mismo de cons-

titución del capitalismo digital, en donde la información y el conocimiento devienen fuerzas productivas en sí mismas.

Al respecto, Castells (1998) argumenta que el carácter informacional de las sociedades contemporáneas se sustenta en el desarrollo tecnológico de la microelectrónica, que permite potenciar nuestra natural capacidad para procesar símbolos, esto es, para procesar productivamente, un cada vez mayor contenido de información y conocimiento. La producción y acumulación de capital, se sustenta no ya en el intercambio y relaciones materiales, pura y simplemente, sino en el intercambio y procesamiento de información y símbolos, lo que resignifica todo el proceso de producción y las relaciones capital-trabajo que le subyacen.

Lash y Urry (1998), por su parte, van más allá, y señalan que en esta era de la información, el modo de producción capitalista adquiere un carácter *reflexivo*, pues el procesamiento de información se sustenta en procesos hermenéuticos, esto es, de interpretación y construcción de sentidos y significados *en* el proceso de trabajo. Si en las sociedades agrícolas tradicionales, el proceso de trabajo se sustentaba en el intercambio directo de energía por materia, y en la sociedad industrial correspondió a una mediación maquinista, donde la materia era medio, objeto y resultado de la producción, en la era de la información, en cambio, se trata de una mediación *reflexiva*, en la cual la mediación de símbolos y signos adquiere un peso esencial para la organización del intercambio energía-materia (Canales y Castillo, 2022).

En otras palabras, estamos frente al surgimiento de un modo de *capitalismo cognitivo* que, sustentado en la industria global del conocimiento, hace de la producción inmaterial la base de la acumulación de capital. No se trata de asumir la eventual desaparición de la producción de bienes materiales (mercancías), algo no sólo insensato, sino de la emergencia de un nuevo modo de hacer las cosas inscrito en una nueva forma de economía capitalista, sustentada en la producción, distribución y utilización de servicios y bienes inmateriales (Blondeau, 2004).

Todos estos fenómenos inciden directamente en los modos de estructuración de las clases y la desigualdad social en el capitalismo contemporáneo. Así como en su época, la máquina a vapor contribuyó a reconfigurar el mismo contexto social del cual sur-

gió, disciplinando los cuerpos y las mentes, los tiempos y movimientos, los espacios y sus simbolizaciones, hoy en la época digital, la microelectrónica y las TICs, a través de sus modos de revolución de los tiempos y espacios de la economía y la producción, transforma también los modos de observar, percibir, sentir y representar, de vivir la realidad social que esa nueva economía transforma en nuevas modernidades (Mires, 1996). La trascendencia social e histórica de esta era digital es que en ella se redefinen y reestructuran todas las formas sociales, entre ellas, la estructura de clases y la desigualdad social.

Al respecto, destacan por su importancia, los cambios que afectan la estructura del empleo y las ocupaciones, en tanto ellos serían la base del surgimiento de una nueva estructura de clases y estratificación social, así como de nuevos modos de estructuración de esas clases sociales y de las formas de su conflictividad y oposición como tales. Se trata, en particular, de la configuración de un nuevo patrón de polarización y diferenciación social, basado en dos procesos diferentes y complementarios. Por un lado, la reestructuración del régimen laboral con base en las nuevas estructuras de flexibilidad y desregulación laboral, que derivan en lo que Beck (2000) ha llamado un régimen de riesgo laboral. Y, por otro lado, la reestructuración del sistema de ocupaciones y situación de clase, en particular, la creciente segmentación de las ocupaciones y la diferenciación y desigualdad social y laboral que ellas implican. La primera refiere a la matriz sociopolítica de (des)regulación de la relación capital-trabajo. La segunda a la matriz productiva y laboral, que define las nuevas formas de las estructuras económico-productivas y ocupacionales, esto es, de clases.

En este plano, la pandemia nos puso en evidencia esta situación. A través de la brecha digital no sólo se contraponían sujetos con desiguales oportunidades de acceso y apropiación de las TICs, sino que ellos mismos, y su desigual conformación social y económica, surgen de esta segmentación que propicia y consolida el capitalismo cognitivo.

Por un lado, clases acomodadas, de profesionales, técnicos, empresarios, entre otros, cuya actividad laboral corresponde, precisamente, a desarrollar esos procesos de interpretación y

procesamiento de información y conocimiento, entre los cuales se incluye, precisamente, la organización del proceso de trabajo y productivo de los demás trabajadores. No sólo diseñan productos, incorporando cada vez más procesos de inteligencia artificial, sino que también diseñan y organizan el mismo proceso de trabajo de esos productos. De esta forma, desde el mismo proceso de trabajo y acumulación, estas clases establecen un modo de conectividad con el mundo digital desde arriba, reproduciendo con ello, su posición de poder, dominio y explotación sobre el trabajo de otros, posición que trasladan también al campo del consumo y la reproducción social, en donde se expresa como una brecha digital, esto es, como clases privilegiadas en cuanto al uso, acceso y apropiación de recursos digitales y las TICs.

Por otro lado, las clases populares, esto es, trabajadores precarizados que, aunque su actividad laboral se sustenta en las nuevas tecnologías digitales (aplicaciones, etc.), se insertan de un modo subordinado, no como los diseñadores y/o los que procesan la información y el conocimiento, sino por el contrario, como los actores que dependen y se subordinan a ese procesamiento de información y conocimiento que otros hacen por sobre ellos (Carrión y Fernández, 2020). Son, por ejemplo, los trabajadores empleados en diversas plataformas de distribución y transporte basados en plataformas digitales (*delivery*, uber, taxis, etc.). Asimismo, son los trabajadores que se dedican al ensamblaje y otras tareas estandarizadas y de bajo nivel de procesamiento de información, pero que son necesarias para la producción y manufacturación de los bienes materiales que dan soporte material a esas aplicaciones (desde dispositivos electrónicos, automóviles, computadores, teléfonos celulares, entre tantos otros).

Estas clases de trabajadores subordinados y precarizados, corresponden, precisamente, a quienes, durante la pandemia han conformado el soporte material y humano para la conformación de modelos de protección social y sanitaria de las clases sociales acomodadas. A través del desigual acceso y apropiación de TICs, se vinculan unos con otros, vínculos que reflejan no sólo brechas digitales, sino, sobre todo, desigualdades sociales que surgen del modo de producción en esta era digital. Los sectores populares, no sólo tienen una baja y deficiente conectividad, sino que es su

carácter de clase lo que determina esa deficiente vinculación, carácter de clase que surge del modo de inserción en el proceso actual de producción capitalista, estructurado por las tecnologías de la información y el conocimiento. Es su posición subordinada en este proceso productivo digitalizado, lo que da origen a un modo precarizado y subordinado en el acceso y apropiación de las TICs. La brecha digital es, así, resultado de una desigualdad social estructural que surge del modo de producción del capitalismo digital.

La pandemia nos permite ilustrar esta doble situación de desigualdad social, al poner al descubierto las formas de constitución desigual de los sujetos sociales, esto es, de conformación de los individuos como clases o categorías sociales desiguales.

#### DESIGUALDAD SOCIAL Y COVID 19. DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES A LAS PRÁCTICAS COTIDIANAS

Frente al vínculo entre covid 19 y desigualdad social, distinguimos al menos dos planos desde el cual analizarlo

a] El primero es desde el plano de las estructuras. Aquí nos referimos al ya clásico análisis de la desigualdad social frente al proceso salud-enfermedad y muerte, que Hugo Behm, y otros autores, plantearan en los sesenta y setenta del siglo xx (Behm, 1992; Bronfman y Tuirán, 1984; Durán, 1983). Se trata de análisis centrados en los desiguales impactos del virus en los distintos estratos, clases, géneros, etnias, y otros colectivos sociales que componen la sociedad moderna. Para cualquier individuo, el virus puede ser mortal. Sin embargo, el virus no afecta a todos por igual, sino que lo hace reproduciendo y consolidando las condiciones y modos de constitución de la desigualdad social desde las cuales se estructuran los individuos como sujetos y categorías sociales, clases, géneros, etnias, generaciones y nacionalidades.

Asimismo, no es sólo la desigualdad en el proceso de salud-enfermedad-muerte, sino también las consecuencias económicas, sociales, políticas y culturales que el virus genera y que afectan de manera desigual a cada sujeto social, cada clase, género, etnia

y territorio. Piénsese por ejemplo, en las consecuencias en cuestiones de violencia de género, crisis económica y pérdida de empleo, racismo y xenofobia, que son potenciadas por los impactos del virus en los diversos campos sociales y afectan de manera desigual a las personas y colectivos.

b] El segundo plano de análisis es el de las prácticas cotidianas las que, al implicar interacciones interpersonales, conforman el marco propicio de propagación del virus. Aquí la tesis es que toda práctica social está incrustada de relaciones de desigualdad que posicionan diferenciadamente a cada individuo involucrado en ellas. De esta forma, el virus y su forma social como pandemia, nos confronta con la multiplicidad de prácticas cotidianas a través de las cuales se estructura la desigualdad social. La cuestión aquí, se centra en entender el virus como un dispositivo que, a través de las prácticas sociales, contribuye a la reproducción de esas estructuras de desigualdad social en la vida cotidiana de las personas.

Sabemos que el virus no produce la desigualdad, pero sí contribuye a reproducirla. En tal sentido, el virus, y en particular, sus modos sociales de propagación y contagio, nos permite ver con nuevos ojos las mismas prácticas sociales de la vida cotidiana a través de las cuales se vinculan e interactúan ricos y pobres, excluidos e incluidos, vulnerados y protegidos, vínculos que son la base para la constitución de esos mismos individuos como clases, géneros, etnias, razas, nacionalidades, diferentes y desiguales socialmente.

Si el primer plano de análisis refiere a modos abstractos, esto es, a categorías genéricas y estructuras abstractas con las cuales analizamos la desigualdad (clases, géneros, etc.), este segundo plano alude a los modos concretos en que se constituyen en la vida cotidiana tales categorías y estructuras sociales y son experimentadas directamente por los sujetos que conforman tales categorías sociales.

Si partimos desde la perspectiva de la división social de trabajo, la desigualdad social podemos entenderla, en ese primer plano, como el proceso de estructuración de clases, géneros, etnias y nacionalidades. La división social del trabajo alude al modo estructural según el cual se posicionan los sujetos en distintas clases con base en su relación con la propiedad de los medios de producción y su capacidad de apropiación de los frutos del trabajo.

Por un lado, quienes pueden explotar a otros, y por ese medio, vivir a expensas del trabajo ajeno, y por otro lado, quienes no pueden sino vivir de su propio trabajo, así sea enajenando parte de él para que otros puedan usufructuarlo, ya sea como modo de vida, o modo de acumulación (capital).

El segundo plano de análisis de la desigualdad, en cambio, alude a estos mismos procesos, pero en su forma concreta, y por tanto, a los modos específicos de *experimentación* cotidiana de la desigualdad por las personas y colectivos que conforman aquellas categorías sociales que dan forma a la división social del trabajo en cada sociedad. No se trata ya de una división social del *trabajo*, así en abstracto, sino de los modos concretos de división social de los *trabajadores* y las personas.

En la siguiente sección analizamos este primer plano de entendimiento, el de las estructuras de desigualdad social, para en las siguientes secciones ahondar en el segundo plano de entendimiento, el de las prácticas sociales como campo de acción del covid y de reproducción de la desigualdad social.

## DESIGUALDAD ESTRUCTURAL Y COVID 19

Toda sociedad se constituye a partir de procesos y estructuras generadoras de desigualdad. En el caso de la sociedad capitalista, ésta se ha constituido con base en al menos cuatro ejes de desigualdad estructural, a saber:

- a. Por un lado, la propiedad privada y el trabajo asalariado, como bases del modo capitalista de producción.<sup>1</sup>
- b. Por otro lado, el colonialismo e imperialismo en sus diversas modalidades.<sup>2</sup>
- c. Asimismo, el patriarcado y el machismo como modo de división entre géneros.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Al respecto, véase Marx, 1972; Polanyi, 2017; Piketty, 2015.

<sup>2</sup> Al respecto, consúltese Wallerstein, 2016; Harvey, 2005; Quijano, 2014.

<sup>3</sup> Para más detalle, véase Fraser, 2014; Butler, 2007; Segato, 2016.

d. Y, por último, el racismo y la xenofobia, como modo de distinción entre etnias, razas y nacionalidades.<sup>4</sup>

Cada uno de estos ejes se constituyen a partir de procesos y relaciones de dominación de unos sobre otros, de explotación de unos por otros, y de discriminación de unos respecto a otros, y que en conjunto dan origen a las matrices de desigualdad social que prevalecen en cada sociedad (Canales y Castillo, 2022). Se trata de relaciones de clase, de géneros, de etnias y razas, de nacionalidades, de geografías y territorios, todas ellas, constitutivas de modos específicos de desigualdad social.

En la actualidad y frente a la pandemia por covid 19, estas estructuras de desigualdad conforman el marco desde el cual se configuran los modos de afectación desigual del virus en la sociedad, y en las poblaciones y colectivos sociales. Porque somos estructuralmente desiguales, es que sufrimos de modo desigual el virus. La desigualdad apela a los modos diferenciados de distribución-acumulación de los capitales (económico, cultural, social) que surge de estas estructuras de desigualdad social. El concepto de capital lo entendemos aquí desde un doble plano (Bourdieu, 2000). Como recurso que se acumula y distribuye, y como relación social, desde la cual se da esa acumulación y distribución desigual. Asimismo, la acumulación de capital se sustenta en procesos y relaciones de explotación y dominación de clases, géneros, etnias, que da origen a procesos de acumulación desigual de capitales.

La desigualdad no sólo se refiere a las diferentes capacidades de acumular un recurso (capital como *stock*), sino también, a una desigual posición dentro del proceso mismo de generación, distribución y acumulación de ese recurso de capital (capital como relación social). La conjunción de ambos procesos (capacidad de acumulación y posición en el proceso de acumulación) es la base de la conformación de las clases sociales en las sociedades modernas, y que están en la base estructural de la desigualdad social frente a la actual pandemia. De esta forma, y en relación con la

<sup>4</sup> Véase Davis, 1983; Fanon, 1968.

pandemia actual, la desigualdad social adquiere un doble carácter, a saber:

- Por un lado, como *stock* de capital acumulado, se tienen y disponen de un volumen y composición diferenciada de recursos y capitales, lo cual determina desiguales grados de vulnerabilidad y protección frente al virus. En el caso del capitalismo digital, esta desigualdad refiere a la llamada *brecha digital*, esto es, la desigualdad en el uso, acceso y apropiación de las TICs.
- Por otro lado, como relación social, los sujetos se ubican en posiciones de poder desiguales, lo que determina grados y posibilidades desiguales de acción y reacción frente al virus, así como a las crisis económicas y sociales que le acompañan. En el caso del capitalismo cognitivo, corresponde a la *desigualdad digital*, que alude a las nuevas estructuras y modos de conformación de las clases sociales que surgen de la división social del trabajo en esta era de la información.

Frente al virus tenemos la ilusión de ser todos iguales. Todos, en tanto individuos, no somos más que un ser vivo susceptible de ser el huésped del virus y ambiente para su replicación y transmisión a otro individuo igual a nosotros. Tal pareciera que el virus no discriminara entre un ser humano u otro, que no distinga géneros, razas, nacionalidades ni clases. Metafóricamente incluso, se ha llegado a plantear que, en esta pandemia, todos vamos en el mismo barco (Žižek, 2020; Gabriel, 2020).<sup>5</sup>

Como dice Judith Butler (2020), “el virus por sí solo no discrimina, pero los humanos seguramente lo hacemos, modelados como estamos por los poderes entrelazados del nacionalismo, el racismo, la xenofobia, el capitalismo [y el patriarcado]” (p. 62).

<sup>5</sup> No deja de ser interesante la imagen escogida para esta metáfora. Si el barco alude a la Sociedad, entonces tenemos una metáfora que ilustra a cabalidad, la desigualdad social frente a la tragedia que experimentamos en estos años. Todos podemos vernos como pasajeros de un mismo barco, sí, pero uno que se diseñó y construyó para reproducir las desigualdades sociales, incluso en su momento más trágico de destrucción y hundimiento.

El virus, en tanto agente biológico, no discrimina y ataca a todos por igual, al menos ataca por igual a todos los que se expongan al contagio. Y aquí es donde radica la desigualdad. No todos estamos igualmente expuestos al contagio del virus, no por factores biológicos, sino por condicionamientos sociales que nos desigualan en este y otros aspectos.

Si el virus no es discriminatorio en sí y por sí mismo, la pandemia, en cambio sí lo es. Como proceso social, la pandemia se constituye sobre las estructuras de un sistema de desigualdad social el cual es en sí, un sistema de discriminación (Santos, 2021). Como dice el historiador argentino Diego Armus en una entrevista para Marcela Ramos, y publicada en diversos medios internacionales, la Historia nos demuestra reiteradamente que “las epidemias no son democráticas. Pueden afectar a todos, pero los que más mueren son los pobres, los más vulnerables. [A lo largo de la historia] no hay epidemia que haya afectado más a los ricos que a los pobres” (Ramos, 2020).

Toda pandemia, en tanto modo de propagación de un virus en una sociedad, configura un proceso social en sí mismo, y en ese sentido, no es ajeno a las estructuras de desigualdad sobre las que se constituye esa sociedad. La estructuración de la sociedad en clases, géneros, etnias, razas y nacionalidades, geografías y territorios, todos ellos profundamente desiguales, hace que la expansión del virus, esto es, la pandemia, tome la forma de esa desigualdad social. En este sentido, no es la pandemia la que desiguala y discrimina, sino que, como proceso social, se monta sobre estructuras de desigualdad, lo que hace que tenga efectos y consecuencias desiguales según sean los colectivos y sujetos que sean contagiados. Esto hace que la misma pandemia asuma y adopte la forma de la desigualdad social y discriminación demográfica de la sociedad en la cual el virus se propaga.

En el caso de la pandemia por covid 19, hay ya una amplia literatura que documenta las desigualdades sociales y de clase, así como étnico-migratorias, de género y otras.<sup>6</sup> En todos estos casos

<sup>6</sup> Al respecto, véase Martín, Bacigalupe y Jiménez, 2021; Almeda y Batthyány, 2021; Montes de Oca *et al.*, 2021; Laster, 2020; Solis *et al.*, 2020; Tai *et al.*, 2021; Blofield *et al.*, 2020; Cuadrado *et al.*, 2020.

se analiza cómo esta pandemia ha exacerbado las desiguales condiciones de protección social, familiar e institucional frente al virus y sus consecuencias en la salud y la muerte. En este contexto, la brecha y la desigualdad digital que separa y divide a la población, devino en factor estructural que profundizó esta desigualdad social frente a la salud y la muerte en estos tiempos de pandemia.

Por su parte, otros estudios han evidenciado los limitados alcances de los regímenes de bienestar, particularmente golpeados y desarticulados por las políticas de recortes presupuestales y de privatización de la salud implementadas en las últimas décadas bajo la impronta de los modelos neoliberales, así como el diferente y desigual papel del Estado y sus instituciones para atender a la población (CEPAL-OPS, 2020; Ríos-Sierra, 2020). Todo ello nos refiere a desigualdades que no sólo afectan diferenciadamente a cada país, sino también a desigualdades que, en el interior de cada país, establecen condiciones diferenciadas para el acceso a la protección del Estado según clases sociales, etnias, géneros, generaciones, nacionalidades y condición migratoria, y territorios.

Así, por ejemplo, se documenta la alta vulnerabilidad de los pobres, los informales, los desiguales, en cada país, en cada región, situación que contrasta con las condiciones de vida, vivienda, protección y privilegios que gozan las clases medias y altas (Santos, 2020). A la falta de recursos económicos y carencia de capital cultural, se agregan la ausencia de sistemas de protección, su exclusión o inclusión limitada y parcial en sistemas de bienestar, de por sí ya pauperizados, la mala nutrición y peores condiciones de salud preexistentes, especialmente en cuanto a determinadas comorbilidades que hacen más probable el contagio y más letal sus consecuencias.

Junto a ello, se documenta la necesidad del trabajo diario para asegurar un mínimo sustento familiar, lo que se suma a las condiciones de hacinamiento extremo, viviendas en condiciones precarias, con acceso limitado a agua potable, tan necesaria en estos tiempos para mantener la higiene y salubridad mínima requerida, carencia de información así como de los conocimientos básicos para entender esta nueva *anormalidad* pandémica, y así,

una serie de muchos aspectos que distancian social, económica, demográfica y culturalmente a estos sectores, y los deja en situación de alta vulnerabilidad y precariedad frente al virus (Canales, 2020).

En estos casos, como en otros, la vulnerabilidad y precariedad de las formas de vida, es también la vulnerabilidad y precariedad de las formas de muerte. No sólo determinan un mayor riesgo frente a la enfermedad y la muerte, sino también un diferente valor social y cultural de sus vidas y de sus muertes. Podrá pensarse que esta situación describe sólo las condiciones sociales de la pobreza en el tercer mundo. En realidad, esto mismo ya se da también en todas las grandes ciudades globales del primer mundo (Bacigalupe *et al.*, 2022a; Canales y Castillo, 2020).

En el capitalismo cognitivo, las TICS no han resuelto esta situación de desigualdad. Por el contrario, la brecha digital y la desigualdad en cuanto al modo de insertarse y participar de la economía de la información y el conocimiento, profundizan estas condiciones de desigualdad social propias del modo capitalista de organización social y económica. No es sólo una cuestión de acceso diferenciado a los recursos digitales, sino que es en esencia, un modo desigual de inserción en la matriz económica y social de esta nueva economía organizada y constituida desde la información y el conocimiento. La división social e internacional del trabajo en el capitalismo digital hace de la información y el conocimiento un campo desde el cual se constituye y profundiza la desigualdad social y de clases, conformando con ello, el contexto en el cual podemos analizar y entender los impactos desiguales de la pandemia sobre cada colectivo y clase social.

La pandemia por covid 19 no viene sino a refrendar esta condición estructural de la matriz de la desigualdad social que surge en el capitalismo digital. Los impactos del covid y la pandemia en materia de salud como en las condiciones económicas, son claramente diferenciados según condición étnico-migratoria y de clase. En particular, la brecha digital que hemos comentado, se refleja en una desigualdad social y mayor vulnerabilidad y exposición de la población con menor acceso a los recursos digitales (TICS) frente a la mortalidad y daños a la salud que provoca el virus,

como frente a los efectos negativos de la crisis económica que ha generado la pandemia.

En síntesis, la estructura de desigualdad social y de clases, incluidas la brecha y desigualdad digital, operan como una base estructural que determina la desigualdad de las poblaciones frente a la pandemia por covid 19, tanto en lo que respecta a las afectaciones en materia de salud, enfermedad y muerte, como en lo que respecta a los impactos de la crisis económica y laboral que ha generado esta pandemia. La pandemia por covid 19, actúa así, como un mecanismo de reproducción y profundización de las formas de desigualdad social imperantes en el capitalismo en esta era de la información y el conocimiento.

#### DE LAS PRÁCTICAS SOCIALES COMO MOMENTO DE ESTRUCTURACIÓN DE LA DESIGUALDAD

En este segundo plano, el mundo de las prácticas sociales, aludimos no tanto a las posiciones sociales y de poder, sino más bien, al modo de experimentar y a las posibilidades de ejercer esas posiciones desiguales de poder y estatus. En el caso concreto de la pandemia, nos referimos a las prácticas sociales que conforman modos desiguales de exposición y protección frente al virus y sus consecuencias en los diversos planos de la sociedad.

Por *prácticas sociales* nos referimos a cada interacción cotidiana entre dos individuos de una sociedad. En cada momento y en cada lugar de esa interacción, no sólo se vinculan dos personas, sino que, a través de esa interacción, se posicionan una respecto a la otra en función de sus respectivas condiciones de acumulación de capitales de diverso tipo y de sus respectivas cargas de desigualdad categorial que cada persona sobrelleva a sus espaldas: de género, de clase, de escuela, de origen nacional, etcétera.

Nunca una interacción social está basada en condiciones de igualdad, sino que siempre está sustentada en estructuras de desigualdad que cada individuo porta en sí mismo y lo posiciona frente a los demás. Es el ejercicio mismo de la desigualdad de unos respecto a otros, que toma cuerpo en cada campo de rela-

ción social: en el trabajo, en el hogar, en la familia, en el centro comercial, en el parque, en la escuela, en el barrio, en las redes sociales, en el mundo digital. Son los campos y momentos donde, por ejemplo, se experimentan los llamados micromachismos, que podemos extender también a formas de microclasmismos y microrracismos.

En relación con los micromachismos, y a la cuestión del ejercicio del poder entre los géneros, Bonino (1998) señala que el poder no es una categoría abstracta, sino que “el poder es algo que se ejerce, que se visualiza en las interacciones (donde sus integrantes las despliegan). Este ejercicio tiene un doble efecto: opresivo, y configurador, en tanto provoca recortes de la realidad que definen existencias (espacios, subjetividades, modos de relación, etc.)” (Bonino, 1998: 2).

Retomando el sentido del término micromachismo propuesto por este autor, podemos extender su uso para otros campos de la vida cotidiana en donde a través de prácticas concretas, se reproducen y perpetúan diversos modos de ejercicios de poder de unos sobre otros, a través del dominio, explotación, discriminación, y opresión, ya sea con base en distinciones de género, clase, etnia, raza o nacionalidad, entre otras.

En realidad lo de “micro” es más bien una figura retórica, porque ninguna de esas prácticas tiene nada de “pequeño”, y son tan fundamentales para la constitución de las sociedades, como lo son las prácticas y procesos experimentados a nivel macroestructural. De hecho, estas prácticas “microsociales” son tan macro como las estructurales, pues, siguiendo a Giddens, son el modo de estructuración de las estructuras sociales, en este caso, de las estructuras de desigualdad social, ya sea en forma de desigualdad de género, clase, raza o nacionalidades.

En el primer nivel de análisis —de las estructuras— la desigualdad importaba como correlato de la división social del trabajo, proceso desde el cual se da la estructuración de la sociedad en clases, géneros, etnias, nacionalidades. La división social del trabajo refiere, así, a la posición de cada sujeto en relación al proceso de trabajo y a las relaciones de explotación, entendidas como la extracción/apropiación del valor generado por el trabajo. Con base en estas relaciones de explotación, de dominación y discrimi-

minación, hay quienes se posicionan por encima de otros, hay quienes explotan, dominan, discriminan, a otros. Es esta posición desigual (basada en relaciones de poder, de dominio, exclusión y explotación), lo que les permite a determinados grupos sociales —clases, géneros, etnias, nacionalidades, territorios—, apropiarse del fruto del trabajo excedente generado por otras clases, géneros, etc., y con ello, vivir y sustentar sus modos de vida y de trabajo, así como sus modos culturales y sus economías.

En este plano de análisis y abstracción, no importa tanto el sujeto en particular, esto es, los individuos y personas que explotan y son explotados, dominados y discriminados, sino la relación de explotación-dominación-discriminación en sí misma, que es lo que configura el modo de desigualdad social particular de cada sociedad y momento histórico. Así por ejemplo, y en relación con la desigualdad de género, no importa tanto qué mujer en concreto es la que es explotada y sometida por qué hombre en particular, sino que, lo que resulta relevante, es constatar y documentar (teorizar y comprender) la relación patriarcal en sí misma, a través de la cual unos (hombres) se posicionan por sobre otras (mujeres). En términos de Tilly (2000), podemos decir que desde este plano de análisis, la relación patriarcal importa en tanto matriz generadora de una forma de desigualdad categorial.

Con el segundo nivel de análisis —el de las prácticas sociales— nos queremos referir a esos mismos procesos de estructuración de desigualdades categoriales, pero ahora vistos en su modo concreto, a partir de la *experimentación* de esa desigualdad categorial por los sujetos e individuos que dan cuerpo a esas categorías de desigualdad (clases, géneros, razas, etc.), y por tanto, a los colectivos particulares que conforman tales categorías. No es ya la mujer en general, en abstracto, como categoría de análisis, sino la mujer en concreto que vive y experimenta en cada acto cotidiano la desigualdad de género. Pero también al hombre, no como macho, como categoría abstracta y genérica, sino como sujetos particulares que ejercen cotidianamente una posición y relación de poder sobre mujeres.

Si desde ese primer plano, la desigualdad la vemos como resultado de la forma en que se estructura la división social del trabajo, en este segundo plano de análisis, el de las prácticas so-

ciales, entonces, ya no nos referimos al trabajo como categoría abstracta, en general, sino como categoría concreta. Por lo mismo, ya no es la *división social del trabajo*, sino la *división social de los trabajadores*, esto es, de las personas que dan vida a esa división social del trabajo. Lo que importa no es el trabajo en tanto valor de cambio, generador de riqueza y valor que son el sustrato de la acumulación de capital, sino el trabajo como valor de uso, y por tanto, del trabajador como sujeto concreto que, a la vez que produce mercancías y servicios específicos para el bienestar y satisfacción de otros sujetos igualmente concretos, en ese mismo proceso, es directamente explotado por un empresario capitalista particular que se ve beneficiado por esa primera condición, y con quien establece vínculos contractuales y laborales específicos que contribuyen a esos dos fines.

En este sentido, si a nivel estructural podemos decir que el estilo de vida de las clases dominantes, se sustenta en formas de explotación de trabajo ajeno, a nivel de la vida cotidiana habrá que decir que ese estilo de vida se sustenta en una infinidad de prácticas sociales (*interacciones* interpersonales) a través de las cuales se ejerce en la práctica, la explotación y subordinación de trabajadores, ya sea asalariados o prestadores de servicios. Nos referimos con ello a la relación que vincula en cada experiencia cotidiana a explotados y explotadores, y con ello, a la explotación como un hecho práctico y real, como una *interacción* entre sujetos de carne y hueso, unos y otros ubicados en los extremos de la relación en cuestión: explotados y explotadores, trabajadores y empleadores (en todos sus formatos posibles), hombres y mujeres, etcétera.

En el capitalismo cognitivo, el mundo de lo digital (uso, apropiación de TICs, conectividad, etc.) constituye un campo específico y novedoso de experimentación concreta y cotidiana de la desigualdad social. No es sólo una brecha que divide a unos y otros, sino el posicionamiento desigual de quienes tienen acceso pleno y conexión desde arriba a ese mundo digital, y quienes tienen acceso parcial y limitado, conectados desde abajo a ese mismo mundo digital.

No es ya la referencia a la burguesía como clase y cuyo modo de vida (ostentoso y de derroche suntuario) se sustenta en la

explotación (extracción y apropiación de valor-riqueza) de trabajadores en general. Sino que es la referencia a una familia de la burguesía que sustenta su estilo de vida de distinción y gustos exclusivos en la *interacción* con trabajadores y personas en diversos roles y posiciones sociales: empleados de la limpieza, jardineros, servicio doméstico y del cuidado, cocineros, etc., o bien empleados de servicios (vendedores, oficinistas, choferes, etc.), sujetos y personas con los que interactúa día a día.

La cuestión es que en todos estos casos, se trata de interacciones sustentadas en posiciones de desigualdad, vínculos a través de los cuales unas (amas de casa de la burguesía, empresarios y gerentes, etc.) y otros (empleadas domésticas, jardineros, personal de mantenimiento, empleados y obreros, etc.) experimentan y hacen práctica la explotación y el dominio, el sometimiento y la discriminación y exclusión social.

Es la explotación en su manifestación más concreta y real, como práctica social y *experiencia cotidiana* en su modo directo, como relación y vínculo social entre personas con nombres y apellidos (especialmente con apellidos que los distinguen y posicionan desigualmente), con sexos, colores y olores, con lenguajes verbales y corporales, con modos y maneras de ser y comportarse, distintos y desiguales, que los distancian socialmente, pero que los conjunta como actores de tales relaciones sociales, de esos modos concretos de explotación y dominio de unos sobre otros, relaciones y vínculos prácticos desde los cuales unos se reproducen como explotados y otros como explotadores.

Así por ejemplo, desde un plano estructural, el acoso sexual que sufre la mujer podemos referirlo como proceso social propio de sociedades patriarcales y machistas, y con ello, describir y comprender el modo de estructuración de estas sociedades. Pero también, y simultáneamente, podemos analizar cómo ese mismo acoso sexual es *experimentado* diariamente por mujeres de carne y hueso. En este sentido, el piropo, el acoso en el metro, y otras prácticas de “micromachismos”, en realidad son muestras de cómo se produce y reproduce cotidianamente el patriarcado como estructura social, y con ello, cómo a través de estas prácticas sociales cotidianas que vinculan a un hombre y una mujer, se ejerce en y desde la cotidianidad de la vida, la dominación mas-

culina y, con ello, cómo la reproducción de los sujetos en cuestión —hombres y mujeres— se experimenta como una práctica común de la vida diaria.

En cada práctica de acoso sexual se reproduce la sociedad, y en particular, se reproduce esta desigualdad de género que constituye a esta sociedad patriarcal. El acoso sexual como proceso en general, existe a través de la experimentación de estas infinitas y múltiples manifestaciones de acosos en la vida cotidiana. Como práctica social, el acoso se produce día a día, y ese proceso, esta interacción de un hombre por sobre una mujer, deviene en uno de los tantos campos en el cual se materializa toda esta estructura de desigualdad de género. No es sólo fulanito de tal que acosa a tal o cual mujer, sino que a través de ello, se reproduce tanto la práctica cotidiana, como la estructura social de desigualdad de género.

El capitalismo digital ha abierto nuevos campos de experimentación de estos micromachismos y modos de experimentar el acoso y la violencia sexual. Y ello es así porque en esta sociedad de la información, el mundo de lo digital se ha convertido en otro plano más de desarrollo de la vida cotidiana y con ello, de reproducción de sus prácticas de desigualdad social. Si bien las TICs ofrecen modos de confrontar esos micromachismos, en este y otros campos sociales, también conforman dispositivos a través de los cuales pueden experimentarse nuevos modos concretos de micromachismos. El acoso digital, el *bulling* cibernético, y otras prácticas, son expresión de ello.

Estas prácticas de micromachismos, podemos verlas también como prácticas de *microrracismos* y de *microclasmismos*. Así, por ejemplo, la explotación del trabajo por parte del capital, se experimenta día a día por trabajadores concretos que, en cada jornada laboral, son sometidos a formas de explotación, subordinación, y sobre todo, de ordenamiento de sus cuerpos y capacidades cognitivas, mentales y emocionales, en pro de lograr una mayor capacidad productiva para el capital. Pero esa explotación es ejercida directamente por ingenieros, supervisores, y empleadores que ya sea directamente, o con base en científicos análisis de tiempos y movimientos, estructuran y organizan las tareas diarias de cada empleado. Lo mismo en el caso del obrero de la manu-

factura o de la construcción, que son ordenados por capataces e ingenieros, como el trabajador del *retail* y de algún *call center* cuya actividad diaria es supervisada y estructurada por supervisores, gerentes de piso y empleadores. En ambos casos, el trabajo, como acto cotidiano de producir bienes y servicios, es experimentado como una relación de dominación y explotación, como un modo de ejercicio del poder por parte de los jefes y capataces por sobre los empleados y trabajadores.

Asimismo, esta relación de poder está además mediada por una serie de otras expresiones de desigualdades categoriales, como el género, la condición migratoria, o el origen étnico-racial. El modo en que cada patrón o capataz ordena a sus trabajadores que de él dependen, está imbuido (*incrustado*) por estas otras formas de desigualdad categorial que también los posicionan como individuos con desiguales acumulaciones de capital social, cultural, simbólico y económico.

Así, por ejemplo, el trabajador migrante se enfrenta a su empleador desde una doble condición de subordinación, como trabajador (de clase) y como migrante (de ciudadanía y desigualdad de derechos). Lo relevante es que, en este caso, el ejercicio cotidiano de la explotación de su trabajo por parte de su empleador, es experimentada simultáneamente como una cuestión de clase y como una cuestión de discriminación por su origen migratorio. Lo mismo sucede en el caso de una mujer trabajadora, las que enfrentan cotidianamente esta doble condición de sometimiento y subordinación al ejercicio de la dominación masculina y de clase por parte de sus empleadores, supervisores o capataces. Al respecto, mucho se ha documentado sobre las brechas de género en el mundo del trabajo (de salarios, de ocupaciones, etc.), lo que aquí queremos enfatizar, es que esas brechas son experimentadas día a día por mujeres trabajadoras a través de diversas prácticas y modos de acción en la vida cotidiana, en cada una de las cuales, esa mujer trabajadora sale doblemente explotada y sometida, como mujer y como trabajadora.

DESIGUALDAD Y PRÁCTICAS SOCIALES  
EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Habiendo dicho lo anterior, cabe preguntarse entonces, por qué estas formas de experimentación de la desigualdad pueden resultar relevantes para el análisis de la crisis social que ha generado el virus y la pandemia actual. La respuesta es más o menos simple, pero de implicaciones profundas. A diferencia de otros virus, como el VIH, el SARS-COV-2 nos ataca en el modo más simple, directo y generalizado de interacción social. El contagio se puede dar en cualquier tipo de relación interpersonal sin discriminar ni espacios, tiempos, personas, geografías, climas, géneros, clases, etc. Todos somos susceptibles de ser contagiados, no por cuestiones de nuestra naturaleza fisiológica, sino por nuestra propia naturaleza social.

La exposición al virus no surge por prácticas específicas e identificables, tampoco afecta a grupos sociales de características determinadas que los distinguen social, demográfica y/o políticamente del resto de la población. Por el contrario, la exposición al contagio surge de lo más simple y cotidiano de todo. Nos referimos a la interdependencia mutua de unos con otros, que implica una continua interacción de unos con otros. Se trata de una condición de interdependencia de la que todos somos partícipes, pues es la base de nuestra conformación como seres sociales, sin distinción de razas, credos, etnias, géneros ni clases, aunque, claro, no todos participamos desde posiciones de igualdad. No es sólo una interdependencia económica o política, sino también social, cultural y afectiva, que forma parte de nuestra naturaleza como seres sociales. Sin esas interacciones, de todo y cualquier tipo, simplemente la vida en sociedad no podría sustentarse. Y ahí radica nuestra vulnerabilidad como sociedad frente a este virus. No sólo nos afecta como colectivos de individuos, susceptibles de ser contagiados, sino que nos afecta en nuestra misma cotidianeidad, que es nuestro modo más básico desde el cual nos constituimos como sociedades y seres sociales.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> No es el primer virus que nos ataca de esta manera. Todos los virus de

En un sentido metafórico, podemos decir que, en este caso, el vector de contagio es nuestra misma naturaleza como seres sociales, por lo mismo, nuestra vulnerabilidad no es sólo como individuos biológicos susceptibles de contagio, enfermedad y muerte, sino como seres sociales, y en donde el contagio afecta nuestros modos de constitución como sociedades.

Frente a otras enfermedades y otros virus, como el dengue o el VIH, por ejemplo, podíamos protegernos “encapsulando” las prácticas de riesgos (incluso, en el caso del VIH, hubo quienes propusieron encapsular a los sujetos de riesgo) las cuales aunque generalizadas y fundamentales, no eran, sin embargo, fundantes de la sociedad, ni de nuestra naturaleza social. Frente al SARS-COV-2, ello es imposible. No podemos “encapsular” las prácticas de riesgo (de exposición al contagio) sin el riesgo de encapsular a la sociedad como tal.<sup>8</sup>

Sin embargo, si bien todo contagio es siempre con base en una relación social entre dos o más sujetos, nada indica que se trate de relaciones entre personas iguales y libres. Por el contrario, cada interacción en la vida cotidiana reproduce de uno u otro modo, la posición de desigualdad social de cada individuo que participa de esas interacciones. Como señala David Harvey: “el modo en que los seres humanos interactúan unos con otros, se mueven, se disciplinan... afecta el modo en que se transmiten las enfermedades” (Harvey, 2020: 83). La cuestión es que en las sociedades contemporáneas, esos modos de interacción, movilidad y disciplinamiento, se constituyen desde estructuras de desigualdad social en sus diversos formatos, de clase, de género, étnico-nacionales, etc. Y ésta ha sido, tal vez, una de las mayores falencias y “olvidos” en el análisis sobre la pandemia, incluso

---

influenza también lo hacen, aunque no igual, pues, hasta ahora, su capacidad de replicación y contagio así como su nivel de afectación y letalidad han sido mucho menores.

<sup>8</sup> De hecho, éste es el gran dilema que enfrentaron las medidas de confinamientos, cuarentenas y similares que se implementaron en prácticamente todos los países entre el 2020 y 2021. Si bien son prácticas que podían funcionar y ser efectivas en determinadas coyunturas, no pudieron mantenerse en el tiempo, pues no permitían generar prácticas de reproducción de las sociedades. En la siguiente sección ahondamos en esta cuestión.

desde quienes lo hemos hecho enfatizando la cuestión de la desigualdad social y las vulnerabilidades sociales frente al virus y su propagación.

Muchos son los estudios y autores que han analizado esta pandemia desde la perspectiva de la desigualdad social. Casi todos ellos, sin embargo, se han centrado en la primera forma de desigualdad ante la pandemia —las condiciones estructurales—, enfatizando las consecuencias diferenciadas de la pandemia según estratos y clases sociales, niveles de bienestar y vulnerabilidad social de las poblaciones, entre otros aspectos (Bacigalupe *et al.*, 2022b; Santos, 2021, Foladori y Delgado, 2020; Blofield, Hoffmann y Llanos, 2020; Canales, 2020). En estos y otros estudios esta segunda forma de desigualdad —el plano de las prácticas sociales—, ha pasado simplemente inadvertida y ha sido de hecho, invisibilizada tanto en el análisis académico, como en las políticas públicas, especialmente cuando se refieren a las medidas contra el virus, y a las formas de sus implementaciones en cada lugar.

Si en algún momento han surgido análisis y cuestionamientos que visibilizan el plano de las prácticas sociales en la desigualdad social frente a la pandemia, ha sido precisamente, desde voces contestatarias, figuras del feminismo, activistas y defensores de los migrantes, y otras representaciones de minorías sociales, que han puesto en cuestión esta situación y demandan acciones desde el Estado y la sociedad civil para mitigar y evitar estas manifestaciones de desigualdad (Butler, 2020; Pajín Iraola, 2021; Bacigalupe *et al.*, 2022a; Rodríguez *et al.*, 2021; Canales y Castillo, 2020). Corresponde generalmente a enfoques críticos que cuestionan las medidas aplicadas y denuncian cómo en estos tiempos de pandemia, los confinamientos, restricciones, y la debilidad de las instituciones del Estado de bienestar no hacen sino poner en mayor riesgo la salud e integridad de las personas pertenecientes a las distintas minorías sociales (mujeres, migrantes, sectores populares, etcétera).

En cierta forma, este silencio pareciera ser entendible, aunque no justificable. Si ya la crítica desde las estructuras de la desigualdad social frente a la salud y la muerte por covid 19 resulta de por sí radical, desde el plano de la experimentación de esa desigualdad en la vida cotidiana la crítica puede resultar intolerable para el *establishment*, pues devela lo indecente e impúdico de la

desigualdad y su expresión en estos tiempos de crisis social, de salud y de pandemia.

Aquí lo impúdico no es el eventual señalamiento que puede hacerse del modo de vida y afectación frente al virus por parte del explotado y del discriminado, sino por el contrario, lo indecente —e indecible— está en el señalamiento que puede hacerse del explotador, del discriminador, en términos de develar cómo sus privilegios y protecciones frente al virus son conseguidos a costa de las privaciones y malestares de otros. No se nombra no por un supuesto respeto a la privacidad e intimidad del que es discriminado, por un eventual pudor respecto al que es explotado y de su condición como tal, sino por lo indecente que resulta la condición y posición de privilegio del explotador.

Y aquí es donde descansa la radicalidad de esta perspectiva de análisis del virus, pues al enfocar la desigualdad frente al virus desde las prácticas de la vida cotidiana, podemos develar y confrontar directamente y sin pudor alguno, esta cuestión y sus implicaciones éticas, morales y políticas.

Un modo de ilustrar esta crítica radical, es analizando desde esta perspectiva de las prácticas sociales y vida cotidiana, una de las medidas más ampliamente difundidas para combatir la pandemia. Nos referimos a las medidas de confinamiento con base en la restricción a la movilidad que, en algunos países, han incluido hasta toques de queda y militarización del control social (Anta, 2020).

#### CONFINAMIENTOS Y RESTRICCIONES A LA MOVILIDAD: DE MEDIDAS DE CONTROL DE LA PANDEMIA A MODOS DE REPRODUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD SOCIAL FRENTE AL COVID 19

Los confinamientos, como cualquier otra política pública, son medidas que son tomadas y aplicadas desde posiciones de poder. Lo relevante en este caso, es que no sólo se sustentan en modos concretos de prácticas de desigualdad social, sino que, a la vez, ponen en marcha mecanismos que profundizan y recrean la desigualdad social en estos tiempos de pandemia. Los confinamien-

tos y restricciones a la movilidad no sólo disciplinan el comportamiento de cada individuo, sino que junto a ello, consolidan estas prácticas cotidianas de reproducción de la desigualdad social. Su implementación en estos contextos de excepción y crisis sanitarias, reviste de nueva legitimidad y aceptación a la desigualdad intrínseca a cada modo de interacción social interpersonal.

Un caso concreto son los impactos de estos confinamientos en las dinámicas al interior de los hogares, en particular en cuanto a fortalecer y consolidar las formas, estructuras y prácticas de la desigualdad de género e intergeneracional que se da en esos espacios (Bacigalupe *et al.*, 2022a; Pajín Iraola, 2021; Martín, Bacigalupe y Jiménez, 2021). Los confinamientos en los hogares se sustentan en los modos sociales que estructuran las relaciones domésticas y familiares en cada sociedad. Nos referimos al patriarcado, el machismo, y las diversas formas de división sexual del trabajo. La necesidad de los confinamientos no puede hacernos olvidar que, en sociedades patriarcales como las nuestras, todos ellos se sustentan en el trabajo de mujeres, sobre quienes recae la tarea y trabajo del cuidado de niños, enfermos y ancianos, así como el trabajo doméstico en general y su sobreexplotación.

Es iluso y carente de razón pensar que, en estos tiempos de confinamiento, las relaciones patriarcales no operarían. Al contrario, el confinamiento en los hogares se ha sustentado en gran medida en esas relaciones patriarcales que establecen la división sexual del trabajo, así como de las responsabilidades, derechos y privilegios dentro del hogar.

Es aún más iluso pensar que los confinamientos pudieran implicar una transformación en la vida cotidiana, esto es, en el modo de estructuración de las relaciones sociales, de género, familiares e intergeneracionales al interior de los hogares y las familias. Por el contrario, las cuarentenas y confinamientos no han hecho sino reforzar esas estructuras de desigualdad social, expandiéndolas e intensificando sus consecuencias en términos de sobreexplotación de la mujer, violencia doméstica tanto física como simbólica, y en general, diversos modos de manifestación de la dominación de género.

No es sólo que en tiempos de confinamiento se haya obligado a las potenciales y reales víctimas a convivir con el posible y real

victimario. De hecho, el confinamiento sólo incrementó el tiempo de esa exposición. Lo relevante en todo caso, es que el confinamiento refuerza el papel del hogar como espacio de reproducción social, y con ello, refuerza las estructuras y prácticas sociales y familiares sobre los cuales se estructuran los hogares y su función en la reproducción de las sociedades. El confinamiento refuerza por tanto, uno de los espacios más básicos y fundamentales desde donde, y desde siempre, se fundan las prácticas del machismo y de sometimiento de la mujer.

Y esto que ocurre al interior de los hogares, también se repite fuera de ellos, en la vida pública, en el mercado laboral, el ocio y la política. En este sentido, resulta pertinente analizar con sentido crítico lo que fue una de las políticas icónicas en esta pandemia: las restricciones a la movilidad y los confinamientos expresados publicitariamente como un *quédate en casa*.<sup>9</sup> Esta medida se nos vendía cotidianamente como la opción de mayor responsabilidad individual y social. Era la medida privilegiada para frenar la ola de contagio, y reducir el famoso R (tasa de contagio), que refiere a la velocidad de propagación de un virus. Sin embargo, esta política de *quédate en casa*, invisibilizaba a todos aquellos, que, por diversas razones, no podían quedarse en casa.

Desde nuestra perspectiva, identificamos al menos dos tipos de colectivos poblacionales que caían en esta condición, a saber:

- a. Por un lado, *los necesitados*, esto es, aquellos que necesitaban salir a buscar día a día el sustento para sus familias. Frente a las políticas de confinamiento, cabe preguntarse cómo podrían haberlo hecho aquellos que ya antes de la pandemia,

<sup>9</sup> Un plano desde el cual se ha hecho la crítica, es cómo las políticas de confinamiento y control de la pandemia han sido, en realidad, modos de consolidar procesos de control social de las poblaciones, tanto en su modo más directo de ejercicio del poder, con base en confinamientos, cuarentenas, toques de queda y controles militarizados, como con mecanismos indirectos basados en el control digital y uso de las tecnologías de la información y redes sociales para lograr el mismo propósito (Han, 2020; Anta, 2020). En nuestro caso, nos orientamos a un segundo plano de crítica, y es el uso de estas medidas de control social como modos de consolidar la reproducción de la desigualdad social.

vivían en condiciones de desigualdad, que habitaban espacios desplazados y segregados social, económica y políticamente. Por su misma condición de desigualdad, explotación, y exclusión social, no podían quedarse confinados en sus hogares, además que las condiciones de sus viviendas hacían que esos confinamientos fueran una verdadera exposición no sólo al mismo virus, sino a otros flagelos sociales y de salud.

- b. Por otro lado, *los que necesitábamos* que salieran para que todos los demás, es decir, nosotros, pudiéramos quedarnos en casa. En este sentido, la política de confinamientos invisibilizó un hecho fundamental de la vida contemporánea. Nuestra reproducción social se sustenta en una multiplicidad de interacciones cotidianas que nos vinculan como individuos, pero cuyo vínculo se estructura con base en relaciones y prácticas de desigualdad social. De hecho, es a través de estas interacciones interpersonales como se produce y reproduce en la práctica, esa desigualdad social.

En no pocas ocasiones, unos y otros eran las mismas personas, lo cual hizo aún más grave su situación, y aún más patético nuestro olvido e invisibilización de esos sujetos. En ambos casos, la desigualdad de clases era evidente, aunque rara vez se nombraba como tal. Frente a la situación que atañe a estos dos colectivos (los necesitados de salir, y los que necesitábamos que salieran), las indicaciones de restricciones de movilidad y confinamientos reflejaban un marcado carácter de clase, así como un desconocimiento e incompreensión de cómo funciona la realidad social.<sup>10</sup> Esta incompreensión no refiere tanto a que no se sepa cómo sobreviven los marginados (parafraseando el clásico texto de Larissa Lomnitz), sino por sobre todo, en invisibilizar y no entender que esos modos de vida y sobrevivencia de los marginados son el

<sup>10</sup> Un caso ilustrativo de esta situación de desconocimiento e incompreensión, fueron las declaraciones de Jaime Mañalich, por entonces ministro de Salud de Chile, quien en mayo de 2020 reconoció públicamente, que “no tenía conciencia de la magnitud de la pobreza y hacinamiento en amplios sectores de Santiago” (*El Mostrador*, 28 de mayo de 2020), hecho que finalmente, le costó la renuncia a su cargo.

sustento de los modos de vida de los grupos sociales integrados y dominantes. Esto hace que, en estos tiempos de covid, los marcos de entendimiento de la realidad social que sustentan estas políticas de confinamiento, no fueran capaces de dar mínimamente cuenta de cómo estos modos desiguales de vivir la cotidianidad, son en realidad la base social de la desigualdad frente a los modos de propagación del virus y la pandemia.

Y ello es así, porque en el fondo se trata de medidas y recomendaciones no pensadas para y desde los colectivos excluidos, sujetos a estos dos modos de necesidades sociales (los que necesitaban salir, y los que necesitábamos que salieran), sino que se trata de medidas de control de los modos de propagación del virus pensadas y diseñadas para la protección de otras clases sociales, de otros sujetos con otras y mejores condiciones de vida, con otros y mayores capitales sociales, culturales y económicos.

En este contexto, queremos referirnos al segundo colectivo social del que hablamos, esto es, aquellos sujetos, personas y trabajadores, cuyos trabajos y actividades fueron indispensables para mantener al resto en sus confinamientos, y que así pudieran mantener sus trabajos y vida social desde sus casas. Recordemos que en las sociedades contemporáneas, ningún confinamiento se da en condiciones de autarquía económica. Por el contrario, todo confinamiento necesita de la provisión de servicios y mercancías necesarias para mantener ese confinamiento, provisión que implica que muchos trabajadores no pudieran mantenerse en confinamiento.

En este plano, concurren dos situaciones.

- a. Por un lado, quienes no podían confinarse, pues no podían llevarse el trabajo para la casa debido a que son actividades que requieren de condiciones, instrumentos, medios de producción, etc., externos, ya sea en industrias, talleres, centros comerciales y de distribución, de servicios, entre muchos otros.
- b. Por otro lado, quienes tampoco podían trabajar desde sus casas porque su trabajo y el modo en que se realizaba era esencial para mantener el confinamiento del resto de la po-

blación, así como para que muchos pudieran relocalizar su trabajo y vida social desde sus casas.

En ambos casos, se trata de trabajadores y actividades económicas que dan un soporte material al confinamiento en un doble plano. Por un lado, dan soporte a los procesos de consumo y reproducción de la población, proveyendo servicios y mercancías necesarias para el consumo dentro de los hogares. Por otro lado, dan soporte a los procesos de trabajo de quienes pueden llevarse su trabajo para la casa. Son actividades que forman parte de la cadena productiva del trabajo desde casa, pero que ellas mismas no pueden hacerse desde los hogares, ya sea porque son actividades de soporte directo de nuestro trabajo desde nuestros hogares, o bien porque por las condiciones generales de producción en que ellas se realizan, no pueden relocalizarse hacia el interior de los hogares.

En cualquier caso, la cuestión es evidente. Dada la alta complejidad de la vida social y económica contemporánea, no hay confinamiento posible que involucre a toda la población en su conjunto. Siempre será necesario que una fracción importante de la población se mantenga fuera del confinamiento para que el resto pueda mantenerse dentro de él. En tal sentido, la misma política de confinamiento era en sí, una política de clase, que fue diseñada desde una posición de clase, que daba protección frente al virus a determinados segmentos de la sociedad, en desmedro de otros, a la vez, que su implementación implicaba necesariamente exponer a otros segmentos de la sociedad al virus y la pandemia. Protección de unos a costa de la desprotección de otros, en donde los unos y los otros corresponden a posiciones de clase y estatus sociales desiguales.

En efecto, las recomendaciones para quedarse en casa y trabajar desde el hogar fueron hechas pensando en un tipo específico de trabajo y de trabajadores: profesionales, clases medias y altas, servicios informacionales, u otras actividades que efectivamente, podían desarrollarse desde espacios domésticos. No era una actividad nueva, era, más bien, profundizar y expandir una actividad y un modo de trabajo que ya se venía desarrollando desde hace un par de décadas, especialmente en las economías desarrolla-

das.<sup>11</sup> Más allá de que en no pocos casos se trata de una idealización de un modo de trabajo que se sustenta en diversas formas de sobreexplotación, discriminación y desigualdad (Han, 2019), cabe preguntarse qué pasa con aquellos trabajos y trabajadores que no podían relocalizarse ni llevarse el trabajo para la casa, pues su no confinamiento era la base del confinamiento de los demás, de las clases más pudientes, profesionales y clases altas, y con ello, fueron el soporte humano de las medidas de protección de estas clases sociales.

Si quienes se llevan su trabajo para sus casas, entran en modos de sobreexplotación, cabe preguntarse entonces qué pasa con aquellos trabajos y actividades sobre las que se sustenta el teletrabajo y trabajo desde el hogar, que se realizan en condiciones aún más precarias y sobreexplotadas. Sin duda, se trata de un amplio abanico de situaciones laborales y de sujetos y trabajadores. Aquí me referiré sólo a seis de ellos.<sup>12</sup>

1. Por un lado, el obrero y trabajador manufacturero que, desde una fábrica, taller u otro establecimiento, produce aquellos bienes y mercancías necesarias para la vida cotidiana de los confinados. Desde los utensilios para guardar la comida que nos lleva el muchacho del *delivery*, hasta los mismos alimentos procesados, pasando por la producción de instrumentos, accesorios, materiales, insumos, y todos los productos necesarios para ello, sin olvidar la ropa, abrigo, suministro de energía y otros servicios básicos. Son trabajos esenciales, aunque no siempre catalogados como tales por los gobiernos en sus indicaciones y medidas que definen las condiciones de cuarentenas.
2. Por otro lado, el trabajador agropecuario, que desde los campos, cultiva y produce los bienes y mercancías necesarias para

<sup>11</sup> De hecho, incluso en estos tiempos de pospandemia, esta relocalización de estas actividades se mantiene en muchos casos, profundizando los modos y tiempos de explotación del trabajo y difuminando la distinción entre tiempos y espacios de producción y los tiempos y espacios de reproducción.

<sup>12</sup> Sin duda, podrán agregarse más casos, pero lo relevante para nuestra exposición, es dejar anotado el punto.

alimentar a las poblaciones. El riesgo de escasez de alimentos fue real y reflejó la importancia estratégica de este tipo de actividad productiva, y del trabajo y los trabajadores que las realizan.

3. En tercer lugar, el trabajador de servicios de mantenimiento y soporte técnico y material de las condiciones de vida en confinamiento. Me refiero a los trabajadores que hacen entregas a domicilio de todo tipo de productos (desde comidas, hasta mercancías del supermercado, libros, ropa, dispositivos de todo tipo, etc.). Asimismo, los trabajadores en mantenimiento y soporte de redes y servicios de internet, telefonía y telecomunicaciones en general, así como transportistas y trabajadores en sector de distribución que transportan mercancías de todo tipo, no sólo a las viviendas y al consumo familiar, sino también y especialmente, transporte de mercancías para su procesamiento (alimentos, por ejemplo) y posterior disposición para nuestro consumo.
4. En cuarto lugar, cabe mencionar a los trabajadores de servicios personales y de cercanías, no sólo aquellos dedicados al cuidado de personas (niños, ancianos, enfermos) sino también otros servicios personales, como cocineros, limpieza y mantenimiento de casas y edificios, conserjes, limpieza y mantenimiento de calles, recolectores de basura, taxistas, vendedores del *retail*, comerciantes y otros empleos y ocupaciones propias de la cadena de distribución de productos y servicios.
5. En quinto lugar, aunque el confinamiento tuvo un impacto importante en la economía mundial, ésta no se detuvo por completo. El comercio internacional, aunque se vio menguado, se mantuvo como una actividad dinámica y en movimiento. Con esto quiero señalar el papel de los trabajadores y empleados en estas actividades de exportación radicados principalmente en países del Tercer Mundo, pero que sirven para proveer de bienes y mercancías a las poblaciones de las sociedades desarrolladas. Se trata de la producción y provisión de televisores, celulares, tabletas, y otros dispositivos electrónicos, todos ellos necesarios para sustentar la conectividad de quienes se mantienen en confinamiento; así como también

mascarillas, respiradores, y otros utensilios necesarios para la atención médica y la protección de la ciudadanía. Asimismo, cabe señalar el procesamiento de alimentos, la fabricación de ropa, y otros productos.

6. Por último, cabe mencionar los trabajadores ocupados en la generación y provisión de energía, que contribuyeron no sólo a mantener en funcionamiento la matriz productiva de la economía, sino también, y especialmente, contribuyeron a mantener en funcionamiento los hogares, los barrios y las ciudades. De nada servía tener las mejores condiciones de teletrabajo en el hogar, si la provisión de energía eléctrica, gas y agua se podían suspender.

Resulta relevante consignar que, en general, casi todos estos empleos que dieron sustento y posibilitaron el confinamiento de profesionales, y sectores de clases medias y altas, fueron ocupados por trabajadores de diversas minorías sociales: mujeres, migrantes, minorías étnicas, trabajadores de baja calificación, empobrecidos, y además en condiciones de alta precarización laboral.

Aquí, lo relevante es que, para que cada individuo y familia pudiera asumir responsablemente las medidas de confinamiento en su hogar, se necesitaba el despliegue de este ejército de trabajadores para sustentarlo. Esto define un campo de expansión de prácticas sociales que reflejan modos de desigualdad social, comenzando con el hecho mismo de que el confinamiento de unos se basaba en el trabajo de otros, hasta las prácticas sociales mismas que implican interacciones interpersonales que se despliegan desde desiguales posiciones de poder (economía, trabajo, género, raza, etc.) entre unos y otros.

Sin duda, las TICs contribuyeron a sostener y viabilizar las estrategias de confinamiento. Constituyeron dispositivos y herramientas indispensables tanto para el trabajo desde casa, como para sustentar la reproducción social, el consumo, y la vida cotidiana en este nuevo marco de pandemia. El desarrollo y expansión de diversas aplicaciones digitales, permitieron no sólo la conexión e interacción social, sino también potenciaron nuevas formas de trabajo y de acceso a diversos bienes y servicios para la reproducción cotidiana de la población.

Sin embargo, ese mismo desarrollo de una economía digital (aplicaciones, plataformas, etc.) conformó también la base de nuevos modos de explotación del trabajo y de trabajadores, y de desigualdad social. El auge de nuevas formas laborales estuvo marcado por esta dualidad. Así como, por un lado, se expandió el trabajo de quienes podían conectarse desde arriba, y trabajar desde sus casas (profesionales, empresarios, técnicos, etc.), también se expandió, por otro lado, una amplia variedad de trabajos precarizados que daban sustento a los anteriores. Tal es el caso de los repartidores y de trabajadores de plataformas de entrega a domicilio, y todos los trabajos igualmente precarios, que dan sustento a la distribución vía ese tipo de plataformas digitales (cocineros que preparan comidas, empleados de servicios de limpieza y mantenimiento, de recolección de basura, de transporte de mercancías e insumos, entre muchos otros) (Carrión y Fernández, 2020).

Por su parte, la brecha digital frente al uso y acceso a las TICs, también fue un modo de manifestación de la desigualdad social en estos tiempos de pandemia. No todas las familias tenían las mismas condiciones de acceso y apropiación de recursos digitales para mantener condiciones de vida y trabajo desde sus casas. La desigualdad en los niveles de conexión a internet, expresado en la carencia de dispositivos y de la misma red de internet, fue un factor que profundizó la desigualdad social en materia educacional. Los niños de barrios populares, no sólo residen en condiciones de gran hacinamiento, sino de una deficiente y a veces nula conectividad digital, lo que en tiempos de confinamientos, y educación a distancia, constituyó un obstáculo imposible de superar, profundizando las brechas educativas que los mantienen en condiciones de precariedad y marginación social.

En síntesis, todo confinamiento pone en marcha este sistema de prácticas sociales a las que aludía previamente, y por lo mismo, todo confinamiento pone en marcha un modo práctico y cotidiano de desigualdad social. Lo relevante en el caso de esta pandemia, es que no se trató de cualquier práctica de desigualdad, sino de una que además nos desigualaba frente al virus mismo, esto es, frente a la causa misma del confinamiento. Vaya paradoja. Las políticas implementadas para protegernos frente al virus, eran

también un modo de recrear las condiciones de desigualdad social frente al virus, y en particular, frente al proceso de salud, enfermedad y muerte asociado a esta pandemia. Las políticas de protección adquirieron así un claro carácter de clase.

Podíamos trabajar desde nuestras casas porque había otras personas que preparaban y nos llevaban la comida, y con la cual establecíamos una interacción personal, cara a cara, en la que se expresaba esta desigualdad intrínseca a nuestro confinamiento: yo me confinaba y protegía, porque esa otra persona salía de su confinamiento y se exponía. Mi confinamiento y protección lo hacía a él vulnerable y expuesto al virus. De este modo, la división social del trabajo preexistente, que se materializa día a día en este sistema de prácticas sociales e interacciones interpersonales, devino en una división social de la protección frente a la pandemia y sus consecuencias.

Esta pandemia por covid 19 no sólo discriminó haciendo más difícil la vida para unos grupos sociales que para otros, sino que junto a ello, y en gran medida derivado de las mismas políticas implementadas para su control y mitigación, creó nuevas formas de discriminación y exclusión social que agregaron “más vulnerabilidades y exclusiones a las que ya existían, desequilibrando aún más, si no colapsando, los frágiles medios de subsistencia y defensa de vida” (Santos, 2021: 117).

## REFLEXIONES FINALES

En estos tiempos de covid, la desigualdad social y de clases se profundizó, adquiriendo otro modo de representación. No era ya sólo una división social en cuanto a acceso y acumulación de recursos económicos, estatus sociales, o aspectos similares, sino que refirió a algo más básico y fundamental: la vida misma. Fue una desigualdad frente a la exposición y riesgo de la salud y muerte, en donde la precariedad de unos, era la base sobre la que se sustentaba la protección de los otros. No es sólo que unos, los trabajadores, los pobres, estuvieran en situación de mayor vulnerabilidad frente a un fenómeno externo como el virus, sino que

las mismas medidas que desde el Estado se implementaron para enfrentar la pandemia, se sustentaron en esa vulnerabilidad estructural como condición para sustentar la protección de las clases medias y altas.

Estas distintas situaciones y condiciones de los trabajadores invisibilizados en las políticas de confinamientos, nos sirven para ilustrar la complejidad del mundo laboral y la desigualdad social, mismas que no caben en la simplicidad con la que son pensadas desde y para las clases dominantes. No es sólo la falta de conciencia, de no entender que no todos son como nosotros, los privilegiados, sino también es la falta de conciencia que nuestros estilos de vida, modos de consumo, zonas de confort, se sustentan en prácticas cotidianas de desigualdad social a partir de un sistema de interacciones entre sujetos desiguales que posibilitan la reproducción de unos como protegidos y privilegiados, y de los otros como vulnerables y expuestos a diversos riesgos y situaciones.

Y ésta es la gran contradicción que nos deja como enseñanza esta visión crítica de la pandemia. Los que se quedaban (nos quedábamos) en casa lo podíamos hacer, porque había un ejército de trabajadores que nos lo permitían, y que, por lo mismo, ellos no podían darse el privilegio de quedarse en sus casas como lo hacíamos nosotros. Detrás de esta distorsión, había y sigue habiendo, una cuestión social no expuesta y, por lo mismo, no resuelta. Nosotros pudimos quedarnos en casa y mantener nuestra actividad profesional, porque detrás de nosotros hubo un migrante, una mujer, un indígena, un joven, un trabajador precarizado y vulnerable, que tuvo que salir de casa a trabajar, y con su trabajo, dar soporte material a nuestro confinamiento. Nosotros estábamos (y seguimos estando) protegidos, porque había (y hay) otros —ellos— que están desprotegidos. Nuestra protección frente al virus, era causa y provocaba su exposición y vulnerabilidad frente al mismo virus.

Esta reflexión nos plantea un doble dilema.

- a. Por un lado, un dilema ético. El valor de la vida se nos aparece totalmente desigual. El valor de nuestras vidas es directamente proporcional a la desvalorización de la de ellos. El

sacrificio de la vida de ellos, bien vale si es por la vida de nosotros, los protegidos y salvados.

- b. Por otro lado, un problema político. Detrás de esto hay una relación de poder de unos sobre otros, situación que se sustenta en estructuras y prácticas de desigualdad social, que forman parte de la misma matriz fundacional de nuestras sociedades.

La cuestión es que ellos no son cualquier sujeto. Son los olvidados de siempre, los desiguales de toda la vida, los que nunca tienen voz, los discriminados y sometidos a relaciones de explotación de clase, de dominación de género, de discriminación étnico-racial, de exclusión por origen nacional y migratorio. Pero a la vez, son los que sustentaron nuestra sobrevivencia en estos tiempos de crisis y pandemia, tal como lo hacían en los tiempos de la vieja normalidad, y lo vuelven a hacer ahora en tiempos de pospandemia.

Desde hace siglos, milenios en realidad, las sociedades dejaron de ser autosuficientes. Asimismo, las familias, los colectivos sociales, tampoco somos autosuficientes. Nuestra reproducción social se sustenta en la interdependencia: entre naciones, entre clases, entre géneros, entre etnias y razas, entre nacionalidades, entre territorios y geografías. Pero no nos engañemos. Si somos interdependientes, es porque estamos constituidos desde campos de dependencia, cada uno de los cuales, configura modos de desigualdad social. En estricto sentido, no somos interdependientes, sino que somos desigualmente dependientes.

En este capitalismo digital, las TICs juegan un doble rol. Por un lado, potencial el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, y con ello, potencian la acumulación de capital. Por otro lado, reproducen las formas y estructuras de desigualdad social y de clases propias del modo capitalista de producción económica y reproducción social.

En efecto, en este capitalismo digital, en esta era de la información y el conocimiento, en esta sociedad posmoderna y global, todas esas interdependencias se sustentan en relaciones de desigualdad, esto es, de explotación, de dominación y sometimiento, de discriminación y exclusión social. Todas esas relaciones se

configuran desde prácticas cotidianas de desigualdad entre sujetos e individuos en concreto, y a través de las cuales esos individuos se constituyen en sujetos, clases, géneros, etnias, etc., todas ellas categorías sociales de desigualdad.

Esta mirada crítica a la pandemia nos permite poner en evidencia este hecho fundamental: que nuestra reproducción como clase, género, raza, se sustenta en prácticas sociales concretas de sometimiento de ese otro sujeto también partícipe de esta interdependencia, a tal punto, que lo hacemos invisible, intentando con ello, ocultar esa esencial dependencia que tenemos de ellos, misma que nos permite asegurar nuestra sobrevivencia y protección, como clases y como individuos.

#### REFERENCIAS

- Almeda, E. y Batthyány, K. (2021), Género, desigualdades sociales y pandemia por SARS-COV-2, *Revista Española de Sociología*, 30 (3), a61 pp. 1-18.
- Alva de la Selva, A. R. (2015), Los nuevos rostros de la desigualdad en el siglo XXI: la brecha digital, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, año LX, núm. 223, pp. 265-286.
- Anta, J.-L. (2020), Acontecimiento y control social. El Régimen de confinamiento durante el covid 19. *Perifèria, revista de recerca i formació en antropologia*, 25 (2), pp. 216-226.
- Bacigalupe, A.; A. Cabezas-Rodríguez; A. Giné-Marcha y M. Jiménez Carrillo (2022a), Invisibilidad de género en la gestión de la covid 19: ¿quién toma las decisiones políticas durante la pandemia? *Gaceta Sanitaria*, vol. 36, núm. (2): 156-159.
- Bacigalupe, A.; U. Martín; M. Franco y C. Borrell (2022b), Desigualdades socioeconómicas y covid 19 en España. Informe SESPAS 2022. *Gaceta Sanitaria*, vol. 36, suplemento 1, pp. S13-S21.
- Beck, U. (2000), *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós.
- Behm, H. (1992), *Las desigualdades sociales ante la muerte en América Latina*, CELADE, Santiago, Chile.

- Blofield, M., B. Hoffmann y M. Llanos (2020), *Assessing the Political and Social Impact of the covid 19 Crisis in Latin America*, GIGA Focus Lateinamerika, núm. 3, Hamburgo, German Institute of Global and Area Studies.
- Blondeau, O. (2004), Génesis y subversión del capitalismo informacional, en O. Blondeau *et al.*, *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid, Editorial Traficantes de Sueños, pp. 31-48.
- Bonino Méndez, L. (1998), *Micromachismos: La violencia invisible en la pareja*. Recuperado el 10 de octubre de 2021, de [https://primeravocal.org/wp-content/uploads/2011/07/micromachismos\\_la-violencia-invisible-en-la-pareja.pdf](https://primeravocal.org/wp-content/uploads/2011/07/micromachismos_la-violencia-invisible-en-la-pareja.pdf)
- Bourdieu, P. (2000), *Poder, derecho y clases sociales*, Bilbao, Editorial Desclée de Brouwer.
- Bronfman, M. y R. Tuirán (1984), La desigualdad social ante la muerte: clases sociales y mortalidad infantil en la niñez, *Memorias del Congreso Latinoamericano de Población y Desarrollo*, México, vol. 1, pp. 187-220.
- Butler, J. (2007), *El género en disputa. El feminismo y la subversión de la identidad*, Barcelona, Editorial Paidós.
- (2020), El capitalismo tiene sus límites, en *Sopa de Wuhan. Pensamiento contemporáneo en tiempos de pandemias*. Buenos Aires, ASPO, pp. 59-66.
- Canales, A. I. (2020), La desigualdad social frente a la covid 19 en el área metropolitana de Santiago, Chile, *Notas de Población*, núm. 135, pp. 13-42.
- Canales, A. I. y D. Castillo (2022), *Contra la desigualdad. Contribuciones para un discurso de emancipación social*, México, Akal.
- (2020), Desigualdad social y étnico-racial frente a la covid-19 en Estados Unidos, *Migración y Desarrollo*, vol. 18, núm. 35, pp. 129-145.
- Carrión, J. y R. Fernández (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*, núm. 5, pp. 79-101. DOI <https://doi.org/10.31381/pluriversidad.v0i5.3208> |
- Castells, M. (1998), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. 1: *La sociedad red*, Madrid, Alianza Editorial (hay ed. Siglo XXI).
- CEPAL/OPS (2020), Salud y economía: una convergencia necesaria para enfrentar el covid-19 y retomar la senda hacia el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe, *Informe Especial covid 19 CEPAL-OPS* (Co-

- misión Económica para América Latina y el Caribe/Organización Panamericana de la Salud), Santiago, 30 de julio.
- Cuadrado, C.; M. J. Monsalves; J. Gajardo; M. Paz Bertoglia; M. Nájera; T. Alfaro; M. Canals; J. S. Kaufman y S. Peña (2020), Impact of small-area lockdowns for the control of the covid 19 pandemic. *MedRxiv The Preprint Server for Health Sciences*. Versión publicada mayo 9, 2020, <https://doi.org/10.1101/2020.05.05.20092106>
- Davis, A. (1983), *Women, Race & Class*, Nueva York, Vintage Books.
- Durán, M. A. (1983), *Desigualdad social y enfermedad*, Madrid, Tecnos.
- El Mostrador*, 28 de mayo de 2020. En medio de la pandemia del COVID-19, Mañalich reconoce que en Santiago “hay un nivel de pobreza y hacinamiento del cual yo no tenía conciencia”. Periódico *El Mostrador*, Chile, <https://www.elmostrador.cl/dia/2020/05/28/en-medio-de-la-pandemia-del-covid-19-manalich-reconoce-que-en-santiago-hay-un-nivel-de-pobreza-y-hacinamiento-del-cual-yo-no-tenia-conciencia/>
- Fanon, F. (1968), *Black skin, white masks*, Nueva York, N.Y. Grove.
- Foladori, G. y R. Delgado (2020), Para comprender el impacto disruptivo de la covid 19, un análisis desde la crítica de la economía política. *Migración y Desarrollo*, vol. 18, núm. 34, pp. 161-178.
- Fraser, N. (2014), Behind Marx’s Hidden Abode, *New Left Review* 86, marzo-abril, pp. 55-72.
- Gabriel, M. (2020), El virus, el sistema letal y algunas pistas. en *Sopa de Wuhan. Pensamiento contemporáneo en tiempos de pandemias* Buenos Aires, Aspo,
- Han, B.-Ch. (2020), La emergencia viral y el mundo de mañana, en *Sopa de Wuhan. Pensamiento contemporáneo en tiempos de pandemias*, Buenos Aires, Aspo.
- (2019), *La sociedad del cansancio*, Madrid, Herder.
- Harvey, D. (2020), Política anticapitalista en tiempos de coronavirus, en *Sopa de Wuhan. Pensamiento contemporáneo en tiempos de pandemias* Buenos Aires, Aspo
- (2005), El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión. *Socialist register 2004* (enero 2005), Buenos Aires, CLACSO.
- Lash, S. y J. Urry (1998), *Economías de signos y espacios. Sobre el capitalismo de la postorganización*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Laster Pirtle, W. N. (2020), Racial capitalism: a fundamental cause of novel coronavirus (covid 19) pandemic inequities in the United States, *Health Education & Behavior* 2020, vol. 47, núm. 4.

- Martín, U; A. Bacigalupe y M. Jiménez Carrillo (2021), COVID-19 y género: certezas e incertidumbres en la monitorización de la pandemia. *Revista Española de Salud Pública*. 2021; 95: 30 de abril e202104066.
- Marx, K. 1972 [1867], *El capital. Crítica de la economía política*, México, Siglo XXI Editores.
- Mires, F. (1996), *La revolución que nadie soñó, o la otra postmodernidad*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad.
- Montes de Oca, V.; M. P. Alonso Reyes; M. Montero-López y M. Vivaldo-Martínez. 2021. Sociodemografía de la desigualdad por covid 19 en México, *Revista Mexicana de Sociología*, 83, núm. especial (septiembre, 2021): 67-91.
- Olarte, S. (2017), Brecha digital, pobreza y exclusión social. *Temas Laborales*, núm. 138, pp. 285-313.
- Pajín Iraola, L. (2021), El rostro femenino de la covid 19, *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 10 (3a. época/ 01 / 2021), pp. 50-58.
- Piketty, T. (2015), *El capital en el siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (2017) [1957], *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Quijano, A. (2014), *Cuestiones y horizontes: de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder*, Buenos Aires, CLACSO, Serie Antologías.
- Ramos, M. (2020), No hay epidemia que haya afectado más a los ricos que a los pobres. CIPER Académico/Entrevista con Diego Armus, Santiago, 9 de octubre de 2020. <https://www.ciperchile.cl/2020/10/09/no-hay-epidemia-que-haya-afectado-mas-a-los-ricos-que-a-los-pobres/>
- Reygadas, L. (2008), Tres matrices generadoras de desigualdades, en Ramírez, P. y A. Ziccardi, *Pobreza urbana, desigualdad y exclusión social en la ciudad del siglo XXI*, México, Siglo XXI Editores.
- Ríos Sierra, J. (2020), Una aproximación (geo)politológica a la crisis de la covid 19 en América Latina, *Journal of Latin American Geography*, vol. 19, núm. 3, julio 2020, pp. 194-201. doi: <https://doi.org/10.1353/lag.2020.0079>
- Rodríguez García de Cortázar, A.; O. Leralta Piñán; J. Jiménez Pernet y A. Ruiz Azarola, (2021), Covid 19 en migrantes y minorías étnicas, *Gaceta Sanitaria*, vol. 35, núm. (5): 499-501.
- Santos, B. S. (2021), *El futuro comienza ahora. De la pandemia a la utopía*, México, Akal.

- Santos, B. S. (2020), *La cruel pedagogía del virus*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Segato, R. (2016), *La guerra contra las mujeres*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- Solis, J.; C. Franco-Paredes; A. F. Henao-Martínez; M. Krsak y S. M. Zimme (2020), Structural Vulnerability in the U.S. Revealed in Three Waves of covid 19, *American Journal Trop. Med. Hyg.*, 103(1), 2020, pp. 25-27 doi:10.4269/ajtmh.20-0391
- Tai, DBG; I.G. Sia; C.A. Doubeni y M.L. Wieland (2021), Disproportionate Impact of covid 19 on Racial and Ethnic Minority Groups in the United States: a 2021 Update. *Journal of Racial and Ethnic Health Disparities*. Oct. 13:1-6. DOI: 10.1007/s40615-021-01170-w. Epub ahead of print. PMID: 34647273; PMCID: PMC8513546.
- Tilly, C. (2000), *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Editorial Manantial.
- Vercellone, C. (2004), Las políticas de desarrollo en tiempos del capitalismo cognitivo, en O. Blondeau, *et al.*, *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva*. Madrid, Editorial Traficantes de Sueños, pp. 63-74.
- Wallerstein, I. (2016) [1980], *El moderno sistema mundial I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*, México, Siglo XXI Editores.
- Žižek, S. (2020), *Pandemia. La covid 19 estremece al mundo*, Barcelona, Editorial Anagrama.

EL NUEVO TRABAJADOR COLECTIVO DEL CAPITAL  
Y LA SUPEREXPLOTACIÓN DEL TRABAJO.  
EL CAPITALISMO EN LA ERA DE LA COOPERACIÓN  
COMPLEJA<sup>1</sup>

GIOVANNI ALVES

INTRODUCCIÓN

Nuestro objetivo es presentar, en un primer momento, las formas de producción del capital a partir de las reflexiones marxianas hechas en *El capital*. Marx se ocupó de la manufactura y la gran industria. Presenta la tercera forma que denominamos: cooperación compleja que se refiere a las mutaciones derivadas de la revolucionarización del modo de producción capitalista en las condiciones históricas de la revolución informacional-digital.

La cooperación compleja, en tanto nueva forma de producción de capital en el siglo XXI, representa cambios significativos en la morfología de la explotación laboral y del metabolismo social en las condiciones de la globalización capitalista y el cumplimiento de la ley del valor. La cooperación compleja inaugura la era de la generalización de la superexplotación del trabajo; del entrelazamiento entre el plusvalor absoluto y el plusvalor relativo; de la profundización de la dependencia (reversión neocolonial y el nuevo imperialismo); las nuevas formas de la geopolítica del imperialismo (guerras híbridas); y el aumento de la manipulación social mediante la revolución de las condiciones del metabolismo social a través de la alteración de la relación social hombre-naturaleza y, por lo tanto, hombre-hombre (el sociometabolismo de la barbarie).

Por un lado, la cooperación compleja reconstituye y reordena la acumulación de capital en las condiciones históricas de su cri-

<sup>1</sup> Traducción del portugués: Adrián Sotelo Valencia.

sis estructural; por otro, proyecta —desde las posibilidades contradictorias y las contradicciones vivas abiertas por la nueva forma de producción del capital— la transición histórica más importante del siglo XXI: el *socialismo* y las bases objetivas para una sociedad “más allá del capital”.

#### FORMAS DE PRODUCCIÓN DEL CAPITAL

Al tratar de la producción de plusvalor relativo en el capítulo 13 de la Sección IV del Libro I de *El capital*, Karl Marx nos introduce a las formas sociales de la producción de capital (manufactura y gran industria), es decir, las formas materiales de capital dentro de las cuales se desarrolla el modo de producción capitalista. Hemos identificado una tercera forma de producción de capital: la cooperación compleja. Cada forma social de producción de capital expuesta por Karl Marx corresponde, 1] a un modo de subsunción (y explotación) de la fuerza de trabajo al capital adecuado al modo de producción de plusvalor y, por lo tanto, 2] a una forma particular, histórica, del metabolismo social; por último, 3] a la relación de dependencia entre los países centrales y los países periféricos.

La lógica histórica de Marx, expuesta en *El capital*, es una lógica dialéctica, no lineal y discontinua. De este modo, aunque bajo la gran industria la manufactura no sea más la forma dominante de la producción social del capital, ella está presupuesta —en tanto *presupuesto negado*— en la forma actual. Marx utiliza, en la Sección IV del Libro I de *El capital*, un conjunto de pares dialécticos que explican el desarrollo histórico de la civilización moderna del capital. Por ejemplo, plusvalor absoluto y plusvalor relativo; subsunción formal y subsunción real del trabajo al capital. Así, la manufactura y la gran industria —y agreguemos la otra forma de producción de capital (cooperación compleja)— son categorías dialécticas, que incorporan en su movimiento la lógica de las determinaciones reflexivas del movimiento dialéctico del capital (Fausto, 1989). Representan, como vimos, formas de explotación de la fuerza de trabajo por el capital; formas de domi-

nación en las relaciones internacionales (dependencia y el nuevo imperialismo); y formas de metabolismo social, es decir, las relaciones sociales de producción del hombre con la Naturaleza; las relaciones del hombre con otros hombres y del hombre consigo mismo, y, por otro lado, la relación del hombre con la tecnología como elemento mediador e inmanente de la relación hombre-naturaleza.

Al principio del capítulo 13 del Libro 1 de *El capital* dice Marx: “La revolución del modo de producción toma, en la manufactura, como punto de partida, la fuerza de trabajo; en la gran industria, el medio de trabajo” (Marx, 1996: 7). En el *Manifiesto comunista* de 1848, Marx y Engels (1998) señalan que el modo de producción capitalista se caracteriza por el constante revolucionamiento de las condiciones de producción social que, por consiguiente, revolucionan la sociedad: “La burguesía no puede existir sin revolucionar incesantemente los instrumentos de producción, por consiguiente, las relaciones de producción y, con ello, todas las relaciones sociales” (Marx y Engels, 1998: 43). El afán de revolucionar el modo de producción del capital es el rasgo ontogenético de la burguesía como clase social: “La burguesía misma es el producto de un largo proceso de desarrollo, de una serie de transformaciones en el modo de producción y circulación”; aún más: “La burguesía ha jugado un papel inminentemente revolucionario en la historia” (*ibid.*: 42). La burguesía, como *personificación* del capital, ha revolucionado el modo de producción y circulación, es decir, “los instrumentos de producción, y por lo tanto las relaciones de producción, y con ella todas las relaciones sociales”. Por “todas las relaciones sociales”, Marx y Engels entienden que la transformación del modo de producción capitalista significa revolucionar la totalidad social, es decir, no sólo la fuerza de trabajo y los instrumentos de producción, sino la forma de explotación del trabajo por el capital, e incluso, las relaciones de dominación entre los países (colonialismo, imperialismo y dependencia) y el modo de control del metabolismo social.

## LA REVOLUCIÓN DEL METABOLISMO SOCIAL

Al revolucionar el proceso de trabajo, el capital revoluciona el proceso entre el hombre y la Naturaleza, un proceso en el que aquél, por su propia acción, media, regula y controla su metabolismo con la Naturaleza (Marx, 1996: 298). La naturaleza es, para Marx, materia natural como una fuerza que concierne a la propia corporeidad del hombre, brazos y piernas, cabeza y mano. La naturaleza es trabajo vivo en la medida en que es parte del hombre como la fuerza natural que el hombre tiene que poner en movimiento para apropiarse de la materia natural en una forma útil para su propia vida. En los Manuscritos de 1844, Marx señaló:

El hombre vive de la naturaleza, significa: la naturaleza es su cuerpo, con el que tiene que permanecer en constante proceso para no morir. Que la vida física y mental del hombre esté entrelazada con la naturaleza no tiene otro significado que el de que la naturaleza está entrelazada consigo misma, porque el hombre es parte de la naturaleza (Marx, 1984: 205).

Decir que el trabajo es un proceso entre el hombre y la Naturaleza, significa que el trabajo es un proceso entre el hombre y la Naturaleza *externa* a él como materia natural, es decir, el objeto y sus medios de trabajo; y entre el hombre y la Naturaleza *interna* a él, la naturaleza que lo constituye como hombre, su vida física y mental que le permiten ejercer una actividad orientada a un fin; considerando que el hombre es un animal social, su vida física y mental implica, por lo tanto, un proceso metabólico entre el hombre y él mismo, es decir, el hombre y otros hombres y el hombre consigo mismo (lo que expone, así, el carácter sociometabólico del trabajo como una actividad vital).

En la medida en que la vida física y mental del hombre está entrelazada con la Naturaleza externa e interna, como señalamos anteriormente, la revolución en las formas de producción social, incluidas las formas de explotación del trabajo vivo por el capital, también implica la revolución de las instancias de reproducción social: “Al actuar, por medio de este movimiento sobre la Natu-

raleza externa a ella, modifica, al mismo tiempo, su propia naturaleza [el joven Marx diría: 'su vida física y mental'- G.A.]. Desarrolla los poderes latentes en ella y somete el juego de sus fuerzas a su propio dominio" (Marx, 1996: 297).

La categoría "trabajo" implica la propia actividad vital o proceso entre el hombre y la Naturaleza, entendido como la 1] materia natural que se apropia para darle una forma útil para su propia vida y 2] su propia vida física y mental (corporalidad, brazos y piernas, cabeza y mano), elementos ubicados no sólo dentro del territorio de la producción propiamente dicha (por ejemplo, la fábrica, la tienda o la oficina), sino también en las instancias de la reproducción social.

Por lo tanto, cada vez que el capital revoluciona el modo de producción, revoluciona las relaciones internacionales, las formas de explotación y el modo de vida, es decir, todas las relaciones sociales y la "vida de género" [*Gattungsleben*] en su forma abstracta y alienada (Marx, 1984: 155). Al mismo tiempo, en su proceso de transformación de la vida social, el capital en proceso implica cada vez más la actividad vital (subjetividad) en el proceso de producción de valor. La alienación de la "vida de género" o "vida genérica" [*Gattungsleben*] se profundiza. Con la cooperación compleja como la tercera forma social de producción de capital, la implicación entre la producción de capital y la vida genérica del hombre, incluidas las formas de explotación y las formas de dominación en las relaciones internacionales, adquiere un nivel superior.

#### LA MANUFACTURA

El punto de partida de la revolución del modo de producción capitalista en la manufactura fue la *fuerza de trabajo*. El capital en proceso creó, a través de la expropiación de los campesinos, la masa de fuerza de trabajo a disposición de las manufacturas nacientes en el siglo XVIII. La manufactura incorporó la división del trabajo en el proceso productivo, degradando las habilidades artesanales de la fuerza de trabajo, es decir, su relación con el

instrumento de trabajo heredado del modo de producción anterior. De esta manera, el capital creó la fuerza de trabajo como una mercancía que, en las condiciones de fabricación, apareció como un “trabajador parcial” que realiza fragmentos de la actividad total. En lugar de intervenir en todas las etapas de la producción de mercancías, el trabajador manufacturero está obligado a hacerlo sólo en una parte del proceso de trabajo. El “trabajador parcial” está alienado de su oficio y, en consecuencia, de su espacio doméstico de producción.

En la medida en que la fuerza de trabajo alienada de sus medios de producción se concentró en el territorio de la manufactura, ésta reordenó el espacio de la producción como un espacio de cooperación simple y de control despótico del capital. Antes, el campesino y el artesano ejercían el trabajo diario y su oficio en el espacio de la servidumbre de la gleba y el seno del domicilio, respectivamente. Con la manufactura, que concentra en la misma dimensión territorial la masa de trabajadores, la lógica del capital ha subsumido formalmente al trabajador asalariado a través del control de la fuerza de trabajo como mercancía. El trabajo vivo se reconfigura en el nuevo espacio territorial de la producción de capital como un “trabajador colectivo” constituido por un complejo de trabajadores parciales.

De este modo, con la fabricación se introduce la “cooperación” y la “división del trabajo” dentro de la fábrica. En la manufactura, el trabajador asalariado está subsumido sólo formalmente al capital en la medida en que conserva las habilidades manuales derivadas del oficio. Todavía mantiene una relación efectiva con el entorno laboral, aunque se ha convertido en un trabajador parcial. La manufactura expresa la subsunción formal del trabajo al capital.

Fue en las condiciones históricas de la fabricación capitalista cuando surgió el problema de las enfermedades derivadas del trabajo. En esta época, el médico italiano Bernardino Ramazzini (1633-1714) creó la Medicina Ocupacional. En su libro sobre enfermedades profesionales titulado *De Morbis Artificum Diatriba* (Enfermedades del Trabajo) relata los riesgos para la salud causados por productos químicos, polvo, metales y otros agentes encontrados en 52 ocupaciones. Debido a esto se convirtió en

uno de los trabajos pioneros y base de la medicina ocupacional. Por lo tanto, la producción de capital en ascenso histórico significó la producción de cuerpos-mentes enfermas.

En la manufactura, la forma dominante de explotación era el plusvalor absoluto, lo que significa que la jornada laboral era larga y la vida útil se reducía al tiempo de trabajo. El principio de manufactura que se incorporó a la lógica del desarrollo capitalista fue el principio del control del trabajo a través de la reorganización territorial (el capital crea su “trabajador colectivo”); la reorganización de las habilidades manuales (el capital crea un nuevo nexo psicofísico del trabajo), y el reordenamiento del tiempo de vida reduciéndolo a tiempo de trabajo. Sin embargo, la manufactura no alteró la relación hombre-técnica. El obrero-artesano aún dominaba la técnica. El medio de trabajo era medio de trabajo en el sentido de instrumento fragmentario, siendo una extensión del hombre. La subsunción formal del trabajo al capital significaba que la producción de plusvalor absoluto se restringía a los *locus* de las manufacturas y la relación capital aún no se había constituido en la totalidad social.

#### LA GRAN INDUSTRIA

El punto de partida de la gran industria fueron los medios de trabajo, es decir, la tecnología. Es el momento de la subsunción real del trabajo vivo al capital como trabajo muerto que se impone al trabajo vivo. La forma de explotación cambió bajo el predominio del plusvalor relativo. Al alterar radicalmente la relación hombre-técnica, estableciendo la forma tecnológica, la gran industria modificó la relación hombre-naturaleza, en la medida en que, con el sistema de máquinas-herramienta, se suprimieron las habilidades artesanales del trabajador transformándolo en un mero apéndice de la maquinaria.

La posición del hombre como apéndice de la máquina profundizó las enfermedades del cuerpo del trabajo vivo. El principio de la máquina impone la racionalización de la producción de capital y la subversión del proceso de trabajo que se convierte en

un proceso de valorización. Braverman (1977) señaló que el taylorismo representa el principio ideológico de la gran industria. A pesar del ideal del capital de transformar todo trabajo vivo en máquina, “el trabajador sigue siendo ‘desafortunadamente’ un hombre, incluso él, durante su trabajo, piensa en demasía...” (Gramsci, 1984: 381). Así, la racionalización taylorista absorbió el cuerpo, pero no la mente. El principio del sistema de máquinas consumió el trabajo vivo como una fuerza natural (corporeidad, brazos y piernas, cabeza y mano). A diferencia de la manufactura, la técnica de producción de la gran industria se expandió hacia la integridad social, imprimiendo su marca en la reproducción social (la fuerza del americanismo y del fordismo).

La modernidad del capital se ha convertido en máquina-modernidad. El sistema de máquinas colonizó la vida social, alterando la percepción espacio-temporal del hombre moderno. El tiempo de vida *reducido a* tiempo de trabajo convirtió —con la producción en masa— el “tiempo libre” en tiempo de consumo y de ocio. Bajo las condiciones de producción del plusvalor relativo, la lucha por la reducción de la jornada laboral se convirtió en el eje político de la lucha de clases. Se hizo evidente que el tiempo es “el campo del desarrollo humano” (Marx, 1987: 74), constituyendo campo de disputa del capital.

En la era de la gran industria, se modificaron las relaciones internacionales de dominación con el *imperialismo* subsumiendo la forma histórica anterior: el colonialismo (Lenin, 2021). El imperialismo moderno se caracteriza por el predominio de las relaciones de poder tecnológico entre países imperialistas y países dominados determinando los intercambios comerciales desiguales. En la era de la gran industria se permitió la industrialización de la periferia capitalista, pero se preservaron las relaciones de dependencia. La superexplotación del trabajo se tornó característica de las formas de explotación en la periferia en tanto mecanismo de compensación del intercambio desigual (Marini, 1973).

## LA COOPERACIÓN COMPLEJA

La tercera forma de producción de capital, que llamamos “cooperación compleja”,<sup>2</sup> elevó, en un nivel superior, el principio de la gran industria. La cooperación compleja es la forma de producción de capital en la era de la globalización capitalista. Su punto de partida no es la transformación de la fuerza de trabajo (como en la manufactura), ni de la técnica (como en la gran industria), sino más bien de la relación hombre-técnica cuya base son las nuevas tecnologías informacionales-digitales que se imponen debido a su materialidad, a la necesidad de la “captura” de la subjetividad y la manipulación del *self* de la persona que trabaja (Alves, 2016).

Con la gran industria, el hombre se incorporó a la tecnología convirtiéndose en un apéndice de la máquina. El trabajo muerto subsumió al trabajo vivo. Sin embargo, como hemos visto, desde la óptica del capital, el trabajo vivo continuó —“desafortunadamente” siendo el hombre y la extensión problemática del sistema de máquinas. Incapaz de evitar que el trabajo vivo piense, el capital-máquina constituyó, con la cooperación compleja (lo que Ruy Fausto denomina “pos-gran industria”), un nuevo nexo psicofísico capaz de fabricar hombres con pensamientos más conformistas y adecuados a la nueva forma socio-metabólica del capital.

Pero con la cooperación compleja que sucede a la gran industria, la forma manufactura se repone dialécticamente en el interior del sistema de máquinas. Al igual que en la manufactura, el punto de partida de la transformación del modo de producción capitalista en la cooperación compleja es la fuerza de trabajo, pero es *otra* fuerza de trabajo diferente de la de la correspondiente a la “acumulación primitiva” de capital (artesanos y cam-

<sup>2</sup> Otros autores se aproximan al sentido del concepto de “cooperación compleja” tal como lo utilizamos nosotros, como, por ejemplo, Ruy Fausto, con el concepto de “pos-gran industria” (Fausto, 1989); Francisco Teixeira, con el concepto homónimo de “cooperación compleja” (Teixeira y Frederico, 2008) y Fernando Haddad, con el concepto de “súper gran industria” (Haddad, 1997). Originalmente denominamos la “cooperación compleja” como “maquinofactura” (Alves, 2013).

pesinos). La fuerza de trabajo que revoluciona la cooperación compleja es la fuerza de trabajo que se subsume a la máquina, es decir, el trabajo vivo reducido a fuerza de trabajo en las condiciones históricas del capitalismo manipulatorio o del capitalismo del plusvalor relativo (Lukács, 2020). Es la fuerza de trabajo que el capital —en función de la materialidad informacional-digital— necesita incorporar a la nueva máquina de producción del capital en tanto producción de subjetividad social (el nuevo fetichismo social).

La cooperación compleja, como la manufactura y la gran industria, no sólo es un “modelo” de organización de la producción de mercancías, sino además, un modo de control alienado del metabolismo social a partir de las condiciones del capitalismo de la Tercera Revolución Tecnológica o capitalismo de la Cuarta Era de las Máquinas. La cooperación compleja reconfigura la forma de explotación de la fuerza de trabajo al *generalizar* la superexplotación del trabajo (Valencia, 2022) y altera los términos de la dependencia (Marini, 2008) y del imperialismo moderno (2016).

La cooperación compleja “concluye” el ciclo dialéctico de la evolución de la materialidad de la producción de capital compuesta de la manufactura, la gran industria y la cooperación compleja (a nivel categorial expresaría la tesis-antítesis-síntesis). Es el ápice del movimiento de la contradicción del capital, expresado en la forma material, en el interior del cual se desarrolla la forma-valor. La cooperación compleja implica la articulación del plusvalor absoluto y el plusvalor relativo; la generalización de la superexplotación del trabajo; la profundización de la dependencia (reversión neocolonial en tanto nuevo imperialismo); las nuevas formas de la geopolítica del imperialismo (guerras híbridas y revoluciones de color) y el incremento de la manipulación social a través del movimiento del metabolismo social alterando la relación social hombre-Naturaleza y, por consiguiente, la relación hombre-hombre (el sociometabolismo de la barbarie). La cooperación compleja tiene como objetivo reconstituir y reorganizar la acumulación de capital en las condiciones históricas de su crisis estructural.

## LA MORFOLOGÍA DE LA COOPERACIÓN COMPLEJA

La organización de la cooperación compleja a nivel de la producción social del capital con el “nuevo trabajador colectivo” fue posible con la revolución de las redes de información que hicieron que las unidades de capital combinaran máquinas microelectrónicas informacionales en redes interactivas de comunicación o de control (ciberespacio). Las plataformas constituyen el nuevo trabajador colectivo del capital, con la interpenetración de las fuerzas productivas materiales y las fuerzas productivas cognitivas sociales y humanas. La cooperación compleja produjo la interpenetración de lo “material” y lo “no material” (lo informativo/digital/inmaterial) que se convirtió en la determinación efectiva de la superexplotación del trabajo, un concepto que adquiere relevancia con la cooperación compleja.

La cooperación es el “impulso vital” de la producción de mercancías y del proceso de acumulación capitalista, ya que históricamente constituyó el modo de producción capitalista: “La forma de trabajo dentro de la cual muchos individuos trabajan de manera planificada unos al lado de los otros y en conjunto, en el mismo proceso de producción o en procesos de producción diferentes, pero relacionados, se llama cooperación” (Marx, 1996: 405) O bien: “La cooperación de los asalariados es un mero *efecto del capital* que los emplea simultáneamente” [cursivas nuestras] (*ibid.*: 406-407). A través de las tecnologías de la información, la producción del capital se incorporó amplia e intensamente a la totalidad social.

Con la cooperación compleja, la categoría de trabajador colectivo *del capital* adquirió efectivamente una mayor concreción. Ya estaba presente en la manufactura y la gran industria. Pero con la cooperación compleja se concretizó. Las nuevas tecnologías de la información permitieron, como observó Marx, “trabajar de manera planificada unos al lado de otros y en conjunto en el mismo proceso de producción o en procesos de producción diferentes pero relacionados” (*ibid.*: 408) —y a la distancia. Éste es el salto cualitativamente nuevo de la cooperación compleja: *estar juntos a la distancia*. Esta innovación de la tecnología informacional amplió la capacidad de cooperación del capital, dando mayor concreción al trabajador colectivo.

La compleja cooperación históricamente surgió a partir de las estrategias globales de la empresa transnacional con el capital altamente concentrado y la internacionalización de la producción articulando su escala de producción a nivel global. La nueva base técnica constituida por la revolución de las redes informacionales-digitales creó formas inéditas de procesos de trabajo social combinado o cooperativo. Fue la formación de capital social global concentrado lo que permitió el salto cualitativamente nuevo de la cooperación, reconstituyendo al trabajador colectivo del capital en un nivel superior. Como señaló François Chesnais,

el gran aumento de la producción en el sector manufacturero y en las actividades concentradas (“industrializadas”) de servicios, así como la espectacular recuperación de la rentabilidad del capital invertido en esos sectores, se deben a la acción conjunta de los factores tecnológicos y organizacionales (Chesnais, 1996: 76).

La transformación informacional-digital implicó el complejo de fábricas como *lugar* de la producción capitalista de mercancías con una alta composición orgánica del capital. El surgimiento de las plataformas industriales profundizó la interpenetración información-digital del proceso de trabajo combinado.

La forma de trabajo concreto que permitió la cooperación compleja y la constitución del *nuevo trabajo colectivo del capital* fue el trabajo digital [*digital labour*]. La cooperación compleja opera nuevas formas de manipulación ideológica o “captura” de la subjetividad del trabajo por el capital (Alves, 2011). La tecnología informacional-digital del capital contiene una carga de manipulación ideológica necesaria para integrar, con mayor intensidad y amplitud, el “todo orgánico” de la producción de plusvalor en la era de la crisis del trabajo abstracto.

La “cooperación compleja” requiere un alto grado de habilidades ético-cognitivas (toma de decisiones y elección). Por esta razón, la implicación subjetiva hombre-máquina cambió cualitativamente (lo que explica la necesidad de un nuevo nexo psico-físico en la producción de capital). El ciberespacio, como espacio de interacción socio-humana con base técnica (praxis y trabajo), es una expresión de la “cooperación compleja” que se

ha vuelto capaz de desarrollar en sí misma, nuevas formas de virtualización.

El ciberespacio, como espacio material de lo “inmaterial”, abre posibilidades objetivas-reales de producción de subjetividad, subjetividad extraña o no, determinadas por las relaciones sociales de producción. El ciberespacio, como nuevo espacio de producción de capital, expone la posibilidad concreta (y *sólo la posibilidad*) de que el hombre se convierta en el polo activo de un proceso de subjetivación que existe dentro del ámbito del trabajo “no material” (o inmaterial) (Lazzarato, 2014) como “momento predominante”<sup>3</sup> de la producción material del capital. Las “máquinas” informáticas, como fuerzas productivas del capital, constituyen la mediación compleja de las prácticas interactivas (y de control) del trabajo digital. Representan la base material de la nueva hegemonía del capital en la producción social. Por lo tanto, la red informacional es intrínsecamente una red de control del capital que opera formas de “captura” de la subjetividad del trabajo y nuevas formas fetichizadas de subjetividad del capital.

En la era del “capitalismo de plataformas”, las innovaciones tecnológicas y las innovaciones organizativas (formas de gestión) se mezclan en la constitución del nuevo trabajador colectivo del capital. La transformación digital, el trabajo digital y la mercancía-información representan la nueva forma material compleja dentro de la cual el trabajo abstracto y el capital desarrollan sus contradicciones vivas en su estadio de crisis estructural.

#### COOPERACIÓN COMPLEJA Y REVOLUCIÓN INFORMACIONAL-DIGITAL

Una de las características fundamentales del capitalismo tardío, el capitalismo después de la segunda guerra mundial fue la reducción del tiempo de rotación del capital fijo con la aceleración

<sup>3</sup> La expresión “momento predominante”, utilizada por Lukács según Hegel, nosotros la utilizamos para caracterizar uno de los elementos de un proceso que se constituye dinámicamente en la determinación predominante del significado y la dirección del proceso como tal (Lukács, 2013).

de las innovaciones tecnológicas caracterizadas como la tercera revolución tecnológica. El desarrollo de la gran industria en el capitalismo tardío creó los *supuestos tecnopolíticos* para el desarrollo de la pos-gran industria o cooperación compleja.

Según Mandel (1982) el capitalismo tardío es la nueva fase del imperialismo cuya principal fuente de superganancias reside en las rentas tecnológicas o en el diferencial de productividad entre empresas o ramas de negocio (lo que explicaría el auge de las innovaciones tecnológicas que se produjeron en el capitalismo en las últimas décadas del siglo xx). Desde finales de la década de 1960, creció la presión para reducir el costo del capital constante y aumentar la tasa de plusvalor a través de la producción adicional de plusvalor relativo. En la década de 1970 la tercera revolución tecnológica adquirió un nuevo nivel histórico con el abaratamiento del microchip en 1971, iniciando la revolución microelectrónica, el salto tecnológico que impulsó el uso concentrado de circuitos lógicos digitales y de las tecnologías derivadas, incluyendo la computadora y la automatización industrial que integró los sistemas electrónicos y mecánicos aumentando la productividad industrial y el avance de las fuerzas productivas. Fue el salto tecnológico de la microelectrónica lo que impulsó la *revolución informática* y la *revolución informativa* o cuarta era de la máquina, contribuyendo al avance de la automatización y la robotización. Así, se estableció la tercera forma de producción de capital: la *cooperación compleja*.

Por ello, y en poco más de dos décadas (1970-1980), el capital global impulsó dos importantes saltos tecnológicos: la *revolución informática* (Schaff, 1990) y la *revolución informacional* (Lojkin, 1995), provocando la disrupción<sup>4</sup> de la transformación digital.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> El término “disrupción” se utiliza para describir la idea de un proceso de cambio radical y significativo en un sector, mercado o industria en particular, que puede ser causado por nuevas tecnologías, modelos de negocio innovadores o cambios en las preferencias de los consumidores.

<sup>5</sup> La transformación digital es el proceso de adopción de tecnologías digitales para transformar las operaciones, procesos, productos y servicios de una empresa, organización o sector. Este proceso implica la integración de las tecnologías digitales en todas las áreas de la empresa, desde la estrategia comercial hasta la experiencia del cliente. La transformación digital puede implicar la

Tales mutaciones tecnológicas de la producción y reproducción social global expusieron el sistema global de capital como “capitalismo tecnológico” (Vásquez, 2017) o, aún, tecnocapitalismo (Suarez-Villa, 2009). La “transformación digital” impulsó los procesos de automatización y robotización en la producción y la creciente utilización de microcomputadores en las oficinas y ámbitos de los servicios en las décadas de los setenta y ochenta del siglo pasado.

Fue con la revolución informacional, la revolución de internet desde la década de 1990, la etapa histórica del surgimiento del capitalismo global, que la interacción entre el complejo vivo del trabajo y las nuevas máquinas informacionales de producción y reproducción social, apalancaron el desempeño y la productividad del trabajo social. El trabajo digital, como forma tecnológica de los nuevos medios (y objetos) de trabajo, impregnó, de manera inédita y a escala global, el mundo social del trabajo productivo e improductivo del capital.

Los nuevos medios informacional-digitales de trabajo capitalista expresan la capacidad superior única de la especie humana para procesar símbolos en el proceso de trabajo. Las personas piensan y trabajan cada vez más a través de dispositivos y informacionales. La nueva maquinaria informacional-digital está presente no sólo en las esferas de la producción directa de capital donde hay extracción de plusvalor, sino que impregna los circuitos de circulación, distribución y consumo de mercancías e incluso en las esferas improductivas externas a la producción de capital. La revolución tecnológica informacional transfirió a las máquinas, procesos mentales antes ejecutados sólo por los hombres (algoritmos e inteligencia artificial) restaurando, en un nivel superior, la cosificación y el fetichismo del capital.

---

adopción de tecnologías como inteligencia artificial, *big data*, internet de las cosas, automatización de procesos, computación en la nube, *blockchain*, entre otras. Con la transformación digital, las empresas pueden ser más eficientes, ágiles e innovadoras, además de poder ofrecer nuevas experiencias a sus clientes. Algunos ejemplos de transformación digital incluyen la digitalización de procesos, la adopción de herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones, la creación de nuevos modelos de negocio basados en plataformas digitales y la oferta de servicios personalizados y bajo demanda.

La revolución informática, en la perspectiva de Jean Lojkine (1995), se opone a la revolución de la máquina-herramienta de la gran industria en el momento en que las tecnologías se desarrollaban para ejecutar tareas manuales. El marxista francés observó que la transferencia a las máquinas de cierto tipo de funciones cerebrales está en el corazón de la revolución informacional. En la fábrica automática, por ejemplo, el trabajo humano se desplaza de la manipulación al procesamiento de la información, exigiendo a los operadores que dirigen la nueva maquinaria de información, un nivel de conocimientos nunca exigido a la clase obrera.

Por otro lado, el mundo del trabajo de los servicios improductivos bajo las plataformas del trabajo se caracteriza por un proletariado excluido del ejercicio del tratamiento de la información a causa de la subordinación algorítmica a las requisiciones del capital en forma de inteligencia artificial. Para Lojkine existen diferencias cruciales entre el *principio mecánico* de la continuidad, la regularidad invariable que caracterizó a la fábrica automática; y el *principio de la automatización*, la regulación variable que implica flexibilidad o “la capacidad de la máquina no sólo para corregirse, sino para adaptarse simultáneamente a las demandas variables, cambiando su programación” (Lojkine, 1995: 13) La nueva maquinaria microelectrónica automática expuso “potenciales tecnológicos contradictorios” que se profundizaron con el nuevo salto tecnológico. Para el marxista francés, la Revolución informacional, término acuñado por él, se caracteriza por el surgimiento de una civilización que ya no está dividida entre los que producen y los que mandan, sino entre los que detentan el conocimiento y los que están excluidos de este ejercicio:

La transferencia a las máquinas de un cierto tipo de funciones cerebrales abstractas (que caracteriza adecuadamente la automatización) está en el corazón de la revolución de la información, ya que tal transferencia tiene como consecuencia fundamental cambiar el trabajo humano de la manipulación al procesamiento de la información. En este sentido, la revolución informacional nace de la oposición entre la revolución de la máquina-herramienta, fundada en la objetivación de las funciones manuales, y la revolución de la automatización, basada en la objetivación

de ciertas funciones cerebrales, desarrollada por la maquinaria industrial (*ibid.*: 14).

La industria de la tercera revolución industrial se caracterizó por la introducción de la automatización industrial basada en la microelectrónica, como las máquinas herramienta controladas numéricamente (MFCN), los sistemas CAD / CAM (“diseño asistido por computadora”), robots, flexibilidad de líneas de ensamblaje basadas en el uso de controladores lógicos programables (PLC), sistemas de máquinas de transferencia flexibles, sistemas automatizados de test final, sistemas de soldadura múltiple flexibles, prensas automáticas, etc., y cambios organizacionales que cambian los productos y los procesos y al mismo tiempo crean nuevas industrias.

Sin embargo, la cuarta revolución industrial, más allá de la tercera revolución industrial referida por Mandel (1982), *va más allá del principio de la automatización microelectrónica*, variable contenida en los cambios tecnológicos inscritos después de la segunda guerra mundial. La nueva tecnología informacional-digital de la era de la cooperación compleja, combina el conocimiento avanzado de la fabricación industria descrito anteriormente y el uso de las tecnologías de la información (TI), con “la creación de fábricas inteligentes” (*smart factories*) que consisten en sistemas ciberfísicos con un alto nivel de autorregulación, siendo esto la creación de nuevas y más extendidas formas de automatización del trabajo humano (tanto manual como intelectual). Pero una novedad importante es el llamado internet de las cosas (IOT, por sus siglas en inglés) que posibilita una conexión en red entre diferentes máquinas y componentes, además de la comunicación entre los propios trabajadores a través de dichos equipos. A ello se suman propuestas de integración de estructuras de TI en las empresas, con el objetivo de recopilar, organizar y analizar datos de los procesos de producción en tiempo virtualmente real, proporcionando a los gerentes un poder de control mucho mayor” (Pinto, 2020).

Por lo tanto, el nuevo sistema de máquinas informacional-digital de la cuarta revolución industrial se distingue de la máquina de automatización microelectrónica informática en la medida

em que la nueva máquina informacional-digital representa la “fusión” hombre-máquina que caracteriza la “cooperación compleja”. Por ejemplo, “máquinas” con inteligencia artificial, automatización y robótica operando como “órganos inmediatos de la praxis social, del proceso de la vida real” (Marx). En los *Grundrisse*, Marx expuso el desarrollo futuro del sistema de producción del capital:

El desarrollo del capital fijo indica hasta qué punto el conocimiento social universal, el *knowledge*, se ha convertido en una fuerza productiva inmediata, y debido a eso las condiciones del proceso social de vida y él mismo cayeron bajo el control del *intelecto general* y son creadas conforme a él. Y luego: La naturaleza no construye máquinas, locomotoras, ferrocarriles, telégrafos eléctricos, telares automáticos, etc. Son productos de la industria humana; material natural transformado en órganos de la voluntad humana sobre la naturaleza, o su activación en la naturaleza. Son órganos del cerebro humano creados por la mano humana.<sup>6</sup>

Las nuevas máquinas de la industria 4.0 son efectivamente el cuerpo inorgánico del hombre, pero el cuerpo (y la mente) inorgánicos al servicio inmediato del cerebro del trabajo vivo:

En la práctica, la universalidad del hombre aparece precisamente en la universalidad que hace de la naturaleza entera su cuerpo inorgánico, tanto en la medida en que es 1] un medio de vida inmediato, como en la medida en que es 2] la “materia”, el objeto e instrumento de su actividad vital. La naturaleza es el cuerpo inorgánico del hombre, a saber, la naturaleza en la medida en que ella misma no es cuerpo humano. El hombre vive de la naturaleza, significa: La naturaleza es su cuerpo, con el que tiene que permanecer en constante proceso para no morir. Que la vida física y mental del hombre está interconectada con la naturaleza, no tiene otro sentido que el de que la naturaleza está interconectada consigo misma, pues el hombre es una parte de la naturaleza (Marx, 1984: 155).

<sup>6</sup> Karl Marx (2011), *Grundrisse*, p. 590.

Sin embargo, el cuerpo inorgánico del hombre está alienado al capital:

En la medida en que el trabajo alienado aleja a la naturaleza y a sí mismo del hombre, su propia función activa, su actividad vital, aliena al género del hombre: hace de la vida del género un medio de vida individual. En primer lugar, aliena la vida del género y la vida individual y, en segundo lugar, hace de esta última en su abstracción un fin de la primera, igualmente en su forma abstracta y alienada” (*ibid.*: 156).

Esta posición teórica no se refiere sólo a una comprensión del joven Marx. Más de veinte años después (1867), declaró: “Al colaborar con otros de manera planificada, el trabajador supera sus limitaciones individuales y desarrolla su capacidad genérica [*Gattungsvermögen*]” (Marx, 1996: 405). Es esta “capacidad genérica” la que el capital aliena de él en la medida en que el trabajador colectivo es *del capital*. Aunque la ciencia exprese el intelecto general, no elimina el trabajo vivo. El modo de producción del capital expresa el capital como un “alma apetitiva” que tiene una “hambre devoradora [*Heissbunger*] del trabajo ajeno” (*ibid.*: 405). Se apodera del intelecto, pero no logra dominarlo de manera efectiva, abriendo un campo de contradicciones vivas e insuficiencias entre forma y materia que caracteriza la fase senil del capitalismo del siglo XXI:

La gran cualidad histórica del capital es crear ese trabajo excedente, trabajo superfluo desde el punto de vista del mero valor de uso, de la mera subsistencia; y su destino histórico se cumple tan pronto haya ocurrido, por un lado, un desarrollo tal de necesidades que el sobretrabajo, por encima o por debajo de las necesidades, se convierta en una necesidad general, que surge de las propias necesidades individuales; y, por otro lado, donde la estricta disciplina del capital, actuando sobre las generaciones sucesivas, haya desarrollado una laboriosidad general como propiedad general de la nueva especie; y, finalmente, cuando el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, que el capital impulsa incesantemente con su obsesión ilimitada de riqueza, y el desarrollo de las condiciones específicas en que esa obsesión se pueda realizar hayan alcanzado el grado de florecimiento en el que la posesión

y preservación de la riqueza general requieren un tiempo de trabajo más corto de la sociedad en su conjunto y la sociedad trabajadora se relaciona de manera científica con el proceso de su progresiva reproducción; en conclusión, en que haya cesado el trabajo en el que un ser humano hace lo que una cosa podría hacer (Marx, 2011: 589).

Las nuevas máquinas informacionales-digitales de la era del capitalismo tardío en su etapa superior, proporcionan un nuevo salto cualitativo en el proceso sociotécnico de la cuarta era de la máquina. En los límites de consumo y de la manipulación social, operan como redes de virtualización, convirtiéndose en “máquinas” de reproducción social en la medida en que representan demandas crecientes de nuestra capacidad de representación estética (*design*).

Al operar la “ruptura” fundamental (y el “salto cuántico”) de la evolución de la maquinaria en el capitalismo global, la cuarta era de la máquina provocó transformaciones cualitativamente nuevas en la categoría “trabajador colectivo del capital” alterando la morfología y el sociometabolismo del trabajo social global (el término “salto cuántico”) fue utilizado por Frederic Jameson (1988: 24), inspirado por Ernest Mandel (1981), al tratar las etapas de la revolución tecnológica).<sup>7</sup> Con el proceso de trabajo en red, el trabajador colectivo del capital, anteriormente caracterizado por la dispersión y la fragmentación, se tornó más integrado y concentrado en la producción del capital.

La relación del trabajo con la máquina y su representación cambió dialécticamente en cada uno de los estadios del desarrollo tecnológico del capital. En el cuadro 1, reproducimos la periodización de las revoluciones tecnológicas engendradas por el capital desde la revolución industrial “original” de finales del siglo XVIII y principios del XIX, según Mandel (1981: 129-156). Añadimos la etapa de la cuarta era de la máquina que corresponde a la cuarta revolución industrial. Cada “salto tecnológico” y su respectiva producción de máquinas, corresponde a una forma

<sup>7</sup> En Alves y Corsi (2021) presentamos algunas tesis sobre el “capitalismo cuántico”, es decir, el capitalismo del “salto mortal” de la productividad laboral debido a las revoluciones tecnológicas del capital.

predominante de mercancía. Cada uno de ellos constituye la estructura de la producción y reproducción social. La forma material de la mercancía de la cuarta era de la máquina es la mercancía-información, mercancía compleja que adquiere no sólo forma tangible, sino forma intangible (o inmaterial) como servicio.

La cuarta era de la máquina no es sólo otra revolución tecnológica del capitalismo, sino la revolución de la forma tecnológica del capitalismo que promueve un “salto revolucionario” en el desarrollo de la máquina. La “revolución de la información” tiene la misma magnitud —o mayor— que la “revolución de la máquina herramienta” de principios del siglo XIX:

El instrumento y la máquina herramienta están inscritos en las formas de objetivación por el hombre del trabajo manual o del trabajo de manipulación de la materia. Ahora, los nuevos medios de trabajo de la computación abren una nueva era en la historia de la humanidad: la era de la objetivación por la máquina, de las funciones abstractas y reflexivas del cerebro humano: no hay más funciones cerebrales vinculadas a la actividad de la mano” (Lojkine, 1995: 56).

#### EL NUEVO TRABAJADOR COLECTIVO DEL CAPITAL

En el capítulo “Cooperación” de la sección V del Libro I de *El capital* titulado: “La producción de plusvalor relativo”, Karl Marx expuso por primera vez, el concepto del “trabajador colectivo del capital” como el trabajador combinado que tiene ojos y manos en la frente y en la espalda y, en cierta medida, el don de la ubicuidad que hace que el producto global avance más rápidamente [...]” (Marx, 1996: 397). La *entidad social* que nace de la cooperación (*concoures de forces*, como decía Destutt de Tracy), aumenta la rotación del capital, haciéndolo girar más rápidamente. El nuevo poder de fuerzas que resulta de la fusión de muchas fuerzas en una fuerza global es un atributo del “trabajador colectivo”.

CUADRO 1. LA PERIODIZACIÓN DE LAS REVOLUCIONES TECNOLÓGICAS

<p><i>Edad temprana de la máquina</i> La producción de máquinas de vapor de 1848</p>
<p><i>Segunda era de la máquina</i> La producción de motores eléctricos y de combustión a partir de los años 90 del siglo XIX</p>
<p><i>Tercera edad de la máquina</i> La producción de motores electrónicos y nucleares a partir de la década de 1940</p>
<p><i>Cuarta era de la máquina</i> La producción de máquinas microelectrónicas informáticas e informacionales y su integración en una red interactiva o de control (ciberspacio), alcanzando su etapa más alta en las primeras décadas del siglo XXI con el capitalismo de plataformas</p> <p>Cooperación compleja</p>

La base informacional dio vida plena al poder del trabajador colectivo del capital. Es la fuerza de la naturaleza de la cooperación del trabajo vivo alienado por la relación-capital. La cooperación permite extender (y estrechar) el espacio-tiempo, constituyendo para el trabajador colectivo una nueva fuerza productiva social de trabajo o fuerza productiva de trabajo social. La escala de cooperación es una variable de la magnitud del capital:

Por lo tanto, la concentración de grandes masas de los medios de producción en manos de capitalistas individuales es una condición material para la cooperación de los trabajadores asalariados, y la extensión de la

cooperación, o la escala de producción, depende del alcance de esta concentración (*ibid.*: 399).

El sistema de plataformas representó, a principios del siglo XXI formas de consolidación del nuevo trabajador colectivo del capital. Por ejemplo, las plataformas publicitarias y las de trabajo bajo demanda implican desde esferas de realización del plusvalor (circulación) y de trabajos improductivos fuera de la producción de capital; *locus* de trabajos productivos incluyendo la diversificación de los trabajadores colectivos del capital industrial, hasta las organizaciones públicas más allá del capital-valor. Las tecnologías de información y comunicación (TIC), basadas en el trabajo digital aplicado a la producción y a la gestión industrial, finanzas y actividades de servicios (incluidas las esferas públicas) son capaces de integrar los lugares globales de producción y reproducción de la sociedad capitalista productora de mercancías.

Los grupos industriales, tanto del sector manufacturero como de las grandes actividades de servicios, fueron los pioneros en la adopción de nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Por primera vez en la historia de la civilización humana, se creó la sociedad global del capital, cuya *forma material* está permeada por el trabajo *digital* [*digital labor*] que constituye, en tanto trabajo concreto, los “paquetes” de información y de la mercancía-información. La sociedad laboral global está constituida por un complejo de *trabajadores colectivos* del capital cuya demarcación está dada por la naturaleza del capital que organiza el complejo vivo del trabajo. La naturaleza del capital integrado (industrial, comercial y bancario) que organiza a su trabajador colectivo, es el lugar desterritorializado de la cooperación compleja, cuya cadena de producción de plusvalor concierne a un trabajador colectivo de capital que contiene diferentes órganos de trabajo productivo e improductivo, dentro y fuera de la producción de capital.

La distinción entre “trabajo productivo” y “trabajo improductivo” es muy importante para entender la dinámica de la acumulación de capital. Debido a la financiarización y la intersección de los lazos de inversión globales, los complejos de trabajadores colectivos del capital se interconectaron, pero —es importante señalar— cada uno de ellos, no dejó de representar en sí mismo,

un lugar (territorializado o desterritorializado) de cooperación compleja de aquella unidad de capital: “los trabajadores *no* pueden cooperar sin ser reunidos: su encuentro en un lugar es una condición necesaria para su cooperación. Por lo tanto, *los trabajadores asalariados no pueden cooperar a menos que sean empleados simultáneamente por el mismo capital, el mismo capitalista* y, por consiguiente, *a menos que su mano de obra sea comprada simultáneamente por él.*” [cursivas nuestras] (*ibid.*: 402).

Por lo tanto, cada unidad de capital industrial, el capital que produce mercancías (productos o servicios) y, por consiguiente, plusvalor, representa en sí mismo, un trabajador colectivo [*Gesamtarbeiter*] que contiene la interpenetración de trabajos concretos — material o inmaterial; digital o analógico, simple o complejo, etc.— representando, así, la producción global de capital (producción y circulación).<sup>8</sup>

Hay que recordar que los cambios en la base técnica de la producción social (y reproducción) del capital provocados por la transformación digital de la producción capitalista de mercancías, ocurren en las condiciones históricas de desarrollo superior de la crisis de plusvalor. En la medida en que se expande (extensa e intensamente), desde la perspectiva dialéctica, la ley del valor es “negada” o suprema [*Aufhebung*]. La transformación digital del trabajo concreto representa la forma material dentro de la cual operan las contradicciones candentes de la forma-valor.

<sup>8</sup> Es extraño que David Harvey (2010, p. 237/238) haya afirmado que “La dificultad de este concepto es definir dónde comienza y termina el trabajador colectivo”. De hecho, no es esencial definir dónde comienza y dónde termina el trabajador colectivo. David Harvey parece desconocer la lógica dialéctica de Marx. Como observó Ruy Fausto (1987, pp. 149-150), “una de las características de la concepción dialéctica de los significados, y, puede decirse, de la dialéctica en general, es la idea de *un espacio de significados en el que están presentes zonas de sombra*. Este espacio contiene un halo oscuro, y no sólo regiones claras, es decir, regiones que en principio se pueden aclarar, como generalmente suponen las descripciones no dialécticas. Lejos de representar el límite, en un sentido negativo, de los significados, las zonas de sombras son esenciales para ello” [cursivas nuestras]). El hecho de que la “cooperación compleja” represente la *interpenetración* ampliada y cada vez más compleja de los diversos trabajadores colectivos del capital no significa que el concepto haya perdido su validez crítico-analítica para exponer el mundo del trabajo y el capital.

## COOPERACIÓN COMPLEJA Y SUPEREXPLOTACIÓN DEL TRABAJO

Las nuevas tecnologías de la información capacitaron al capital no sólo en la asignación de “factores de producción”, sino también en el combate al trabajo organizado a través de la diseminación de nuevas formas de servicios y empleos precarios (la *gig economía*). Al mismo tiempo, la cooperación compleja representó la forma de apropiación por parte del capital del “ingreso relacional” (Coriat, 1994: 115) que se origina en la *fuerza productiva global* no remunerada del trabajador combinado a distancia. La fuerza social productiva del trabajo es una fuerza libre que no le cuesta nada al capital: “se desarrolla como una dádiva gratuita al capital”; y, por otro lado, no es desarrollada por el trabajador antes de que su propio trabajo pertenezca al capital (lo que significa que el nombre correcto es trabajador colectivo “del capital”). Como observó Marx,

Cuando el trabajador coopera de manera planificada con los otros, *se deshace de los grilletes de su individualidad y desarrolla las capacidades de su especie*. Por regla general, los trabajadores no pueden cooperar a menos que estén reunidos: su reunión en un solo lugar es una condición necesaria para su cooperación. En consecuencia, los trabajadores asalariados no pueden cooperar a menos que sean empleados simultáneamente por el mismo capital, por el mismo capitalista y, por lo tanto, a menos que su mano de obra sea comprada simultáneamente por él [cursivas nuestras] (Marx, 1996: 404).

En la medida en que comienzan a cooperar en el proceso de trabajo, en tanto proceso de valorización del capital, los trabajadores dejan de “pertenecer a sí mismos” y establecen relaciones con el capitalista, pero no entre sí: “Como cooperadores, como miembros de un organismo activo, ellos pasan a formar un modo particular de existencia del capital” (*ibid.*: 405). Por eso, el trabajador colectivo que surge de la cooperación compleja emerge como un trabajador colectivo del capital: “De allí que la potencia productiva desarrollada por el trabajador socialmente sea la potencia productiva del capital” (*idem*). Se trata de la nueva forma de alienación que se profundiza con el capitalismo informacional

en el que la cooperación adquiere un carácter de complejidad. El capitalismo de plataforma o plataformización expandió, de forma inédita, la base material del trabajo digital, haciendo propicio que el capital “implosionara” las categorías estructurantes de la relación salarial (jornada de trabajo y formas de remuneración).

El modo de producción capitalista planteó la necesidad histórica de transformar el proceso de trabajo en un proceso social a través de la revolución de la fuerza de trabajo por medio de la cooperación (el trabajador colectivo del capital) y el desarrollo de las máquinas (gran industria). Esta transformación del proceso de trabajo en un proceso social adquirió un nuevo nivel con la revolución de la relación hombre-máquina debido a las nuevas tecnologías informacionales en red. La fuerza productiva del trabajo social es una fuerza libre para el capital, aunque su desarrollo a través de redes de información ha significado importantes inversiones significativas en ciencia, tecnología e infraestructura social. El apalancamiento del movimiento de capitales destinado a aumentar la fertilidad del trabajo con el crecimiento de la masa de valores de uso proporcionados por él, al mismo tiempo, tiende a aumentar la composición orgánica del capital, haciendo que la magnitud del valor de la masa global de mercancías disminuya debido a la reducción del tiempo de trabajo necesario para su producción. Éste es el fundamento de la crisis estructural del capital en el siglo XXI.

Además del proceso de homogeneización del capital constante y la difusión/control tecnológico, tenemos como otro avance notable del capitalismo global, la plenitud del establecimiento de los precios relativos por cuenta de los avances logrados en el área de la información y comunicación que proporcionan una base mucho más sólida que antes para la comprensión de las condiciones de producción. Así, el mercado mundial, por lo menos en sus sectores productivos más integrados, avanza hacia la nivelación de valores de una manera cada vez más efectiva y, según la tendencia, suprimiendo las diferencias nacionales que afectan la validez de la ley del valor. Todo esto presupone un nuevo espacio de competencia global que no existía antes, un espacio cualitativamente nuevo para el flujo de la reproducción del capital, que altera los términos de la productividad del trabajo y de fijación

de los precios relativos de las mercancías. Al mismo tiempo, crean las condiciones para el funcionamiento efectivo del plusvalor y de la ganancia extraordinaria al aumentar la base técnica y/o la intensidad del trabajo.<sup>9</sup>

El capitalismo de la cooperación compleja opera dos movimientos: 1] el aumento de la tasa de explotación con igualación relativa en términos globales, y 2] la generalización de la superexplotación del trabajo, haciéndola operativa en los países capitalistas avanzados debido al declive histórico de la tasa de ganancia en el capitalismo global.

<sup>9</sup> A nivel de capital social (en un país o en un sector productivo internacionalizado), el grado de productividad laboral corresponde a una intensidad media (la tasa de trabajo alcanzada por el trabajador medio, dependiendo de ese grado de productividad). El valor de una mercancía está dado por el tiempo de trabajo promedio socialmente necesario para su producción (lo que resulta en una productividad promedio y una intensidad de trabajo promedio). Es a partir del tiempo promedio que se fijará su precio relativo. Sin embargo, a nivel del mercado mundial, los bienes se comparan para establecer su precio relativo (se comparan objetos que requieren diferentes tiempos de trabajo para ser producidos). El aumento de la productividad media del trabajo hace que se produzca una mayor masa de valores de uso que el capitalista se encargará de convertir en mercancías. Pero con la ley del valor *en una economía globalizada opera una forma peculiar de competencia, que apunta (la competencia) a la consecución por parte de los capitalistas individuales —unilateralmente— de plusvalor y ganancia extraordinaria mediante el aumento de la base técnica y/o la intensidad de trabajo de sus trabajadores. Marini distinguió el “trabajo más productivo” del “trabajo más intensivo”, formas de extracción de plusvalor relativo y de plusvalor absoluto, respectivamente. Dice: “El trabajo más productivo es aquel que, sobre una base técnica superior, permite al trabajador, sin mucho esfuerzo, producir más bienes en el mismo período de tiempo, lo que implica, en principio, una reducción en el valor de los bienes. Pero mientras esta superioridad técnica no se generalice, su valor individual seguirá estando determinado por su valor social (según las condiciones medias de producción de la rama) y, por lo tanto, estará por encima de su valor real.” Y continúa: “El trabajo más intensivo, aunque también lleva al trabajador a producir una mayor cantidad de mercancía al mismo tiempo, no es el resultado de un avance técnico, sino de un mayor esfuerzo, que implica un mayor desgaste de la fuerza de trabajo, y su efecto es por lo tanto similar al de la prolongación de la jornada de trabajo, y por lo tanto implica la producción de una mayor masa de valor. Sólo si el nuevo grado de intensidad se generaliza a la rama el valor de la mercancía así producida se convertirá en valor social, es decir, se determinará en función de la nueva intensidad media de la rama en cuestión” (Marini, 1979).*

La base tecnológica informacional-digital contribuyó a reforzar la nueva forma de explotación de la fuerza de trabajo por el capital. Por eso, en las condiciones de la globalización capitalista, Marini destacó la importancia del concepto de “superexplotación del trabajo” en las condiciones de la economía globalizada. Para él, ella tendría un “papel destacado, aunque no exclusivo”.<sup>10</sup>

El escenario histórico de la cooperación compleja es el de la *intensificación de la competencia mundial y la carrera por el plusvalor y las ganancias extraordinarias que hace que la superexplotación del trabajo se generalice en la economía globalizada, dejando de ser sólo una característica distintiva de los países dependientes*. Las relaciones de dependencia se alteraron y se impuso, como nueva forma de explotación del trabajo, la superexplotación como una forma adicional que históricamente corresponde a la producción capitalista.

#### CONSIDERACIONES FINALES

La teoría de la generalización de la superexplotación del trabajo se basa en la nueva teoría de la competencia y la carrera por el plusvalor y las ganancias extraordinarias en la economía globalizada, es decir, en los cambios en la forma en que el capital opera en el mercado mundial. La teoría de la cooperación compleja y sus cambios radicales en la relación plusvalor absoluto/relativo, subsunción formal/real, colonialismo/imperialismo y la constitución del sociometabolismo de la barbarie, debe contribuir a explicar la generalización de la superexplotación del trabajo, componente determinante del propio metabolismo social del capital (reducción del tiempo de vida a tiempo de trabajo).

Es propio que el capitalismo privilegie el aumento de la *extracción de plusvalor y la búsqueda de la maximización* de la masa de

<sup>10</sup> Adrián Sotelo Valencia (2022) desarrolló con gran habilidad, la percepción de Ruy Mauro Marini, haciendo del concepto de superexplotación del trabajo, el punto axial desde el que reflexiona sobre las transformaciones del mundo del trabajo en el siglo XXI.

ganancias utilizando para ello, tanto el aumento de la jornada laboral como la intensificación del trabajo, así como, más burdamente, la reducción de los salarios, sin respetar el valor real de la fuerza de trabajo. Con la globalización capitalista y el cambio cualitativamente nuevo de la competencia a nivel mundial y la nueva forma de producción de capital (la cooperación compleja), la superexplotación del trabajo —dice Marini— “se generaliza a todo el sistema, incluso los centros avanzados, lo que era un rasgo distintivo (aunque no privativo) de la economía dependiente: la superexplotación generalizada del trabajo” [Marini, 2008: 266].

Por lo tanto, en la nueva fase histórica del capital global, la superexplotación del trabajo dejó de ser una característica distintiva de los países dependientes. La teoría de la dependencia contribuyó efectivamente a la comprensión de la nueva forma de explotación del capital en el siglo XXI. Antes de ser un demérito para la teoría de la dependencia, esto se convierte en un valor invaluable para la crítica del capital. De hecho, la teoría de la dependencia no se reduce a la teoría de la superexplotación del trabajo. Por el contrario, al generalizarse por todo el sistema global del capital, la superexplotación del trabajo se convirtió en el resultado del mismo movimiento que agravó la relación de dependencia entre los países capitalistas.

Al exacerbar las contradicciones vivas del capital en la fase histórica de su crisis estructural, no sólo en los países dependientes, sino en los países centrales, la superexplotación del trabajo, la articulación entre plusvalor absoluto y plusvalor relativo y el sociometabolismo de la barbarie, forman parte del mismo movimiento contradictorio que, en el plano de las relaciones internacionales, profundiza la dependencia y provoca las nuevas formas de la geopolítica del imperialismo. Pero, al mismo tiempo, al lado de la crisis estructural del capital, opera un conjunto de transiciones históricas —ecológicas, demográficas, epidemiológicas, tecnológicas y geopolíticas— ante las cuales el capital muestra una completa ineptitud sistémica para enfrentarlas en el sentido de mantener el proceso civilizatorio. De este modo, la forma de cooperación compleja nos proyecta —a partir de sus posibilidades contradictorias y de las contradicciones vivas abiertas por ellas—

hacia la era de la más importante transición histórica del siglo XXI: la transición socialista y la construcción de las bases objetivas para una sociedad “más allá del capital”.

## REFERENCIAS

- Alves, Giovanni (2013), *Dimensões da precarização do trabalho: Ensaio de sociologia do trabalho*, Marília, Projeto editorial Praxis.
- (2011), *Trabalho e subjetividade: O espírito do toyotismo na era do capitalismo manipulatório*, Marília, Boitempo editorial,
- (2016), *A tragédia de Prometeu: A degradação da pessoa humana-que-trabalha na era do capitalismo manipulatório*, Marília, Projeto editorial Praxis.
- (2021), *Crise estrutural do capital e suprassunção do valor: Teses sobre o capitalismo quântico*, en Giovanni Alves y Francisco Corsi (orgs.), *A crise capitalista no século XXI: Um debate marxista*, Marília, Projeto editorial Praxis.
- Braverman, Harry (1977), *Trabalho e capital monopolista: A degradação do trabalho no século XXI*, São Paulo, Zahar editores.
- Chesnais, François (1996), *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*, São Paulo, Editora Xamã.
- Coriat, Benjamin (1994), *Pensar pelo avesso: O modelo japonês de trabalho e organização*, Río de Janeiro, Editora Revan. [*Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI Editores, 1998].
- Fausto, Ruy (1989), “A ‘pós-grande indústria’ nos *Grundrisse* (e para além deles)”, en Revista de Cultura e Política *Lua Nova*, São Paulo, CEDEC, noviembre.
- (1987), *Marx: Lógica & Política*, tomo II, São Paulo, Brasiliense, pp. 149-150.
- Gramsci, Antonio (1984), *Maquiavel, a Política e o Estado Moderno*, Río de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Haddad, Fernando (1997). Trabalho e classes sociais, en Revista *Tempo Social*, USP, São Paulo, 9(2): 97.
- Harvey, David (2010), *A Companion to Marx's Capital*, Londres/Nueva York, Verso, pp. 237-238.

- Lazzarato, Maurizio (2014), *Signos, máquinas, subjetividades*, trad. Paulo Domenech Oneto, São Paulo, Senac.
- Lenin, Vladimir Ilich (2021), *Imperialismo: Estágio superior do capitalismo*, São Paulo, Boitempo editorial [ed. esp. *El imperialismo. Etapa superior del capitalismo*].
- Lojkine, Jean (1995), *A revolução informacional*, São Paulo, Cortez editora .
- Lukács, Gyorgy (2013), *Para uma ontologia do ser social II*, São Paulo, Boitempo editorial.
- (2020), *Essenciais são os livros não escritos: Últimas entrevistas (1966-1971)*, São Paulo, Boitempo editorial.
- Mandel, Ernest (1982), *O capitalismo tardio*, São Paulo, Abril Cultural.
- Marini, Ruy Mauro (1973) *Dialéctica de la dependencia*. México, D.F: Ediciones Era.
- (1979), “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, en *Cuadernos Políticos*, 20, México, Ediciones Era.
- (2008), “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”, en Ruy Mauro Marini, *América Latina, dependencia y globalización*, Bogotá, CLACSO/Siglo del Hombre Editores.
- Marx, Karl (1984), “Trabalho alienado e superação positiva da auto-alienação humana” (Manuscritos econômico-filosóficos de 1844), en Florestan Fernandes (org.), *Marx-Engels (História)*, São Paulo, Editora Ática.
- (1987), *Salário, preço e lucro*, São Paulo, Global editora.
- (1996), *O capital: Crítica da economia política*, tomo II, São Paulo, Editora Nova Cultural [ed. esp. Siglo XXI Editores].
- (2011), *Grundrisse: Manuscritos econômicos de 1857-1858: esboços da crítica da economia política*, São Paulo, Boitempo editorial [ed. esp. Siglo XXI Editores].
- y Engels, Friedrich (1998), *Manifesto Comunista*, São Paulo, Boitempo editorial.
- Pinto, Geraldo Augusto (2020), *A máquina automotiva em suas partes*, São Paulo, Boitempo editorial.
- Schaff, Adam (1990), *A sociedade informática: As consequências sociais da Segunda Revolução Industrial*, São Paulo, Editora da Unesp.
- Sotelo Valencia, Adrián (2022), *A superexploração do trabalho na era da turbulência global: Perspectivas do capital no século xxi*, Marília, Projeto editorial Praxis.
- Suarez-Villa, Luís (2012), *Tecnocapitalism: A Critical Perspective on Technological Innovation and Corporatism*, Filadelfia, Universidade Temple Press.

Teixeira, Francisco José Soares (1998), *Terceirização, capitalismo e cooperação complexa*, Fortaleza, mimeo.

————— y Frederico, Celso (2008), *Marx no século XXI*, São Paulo, Cortez Editora.

Vázquez, Alfredo Macías (2017), *El colapso del capitalismo tecnológico*, Madrid, Escolar y Mayo editores.

# CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL Y PLATAFORMAS DIGITALES EN EL CAPITALISMO POSPANDÉMICO

ADRIÁN SOTELO VALENCIA

*Todo lo que ya era malo antes del desastre se ha degradado al nivel de lo insoportable.*

NAOMI KLEIN, *On Fire*

## INTRODUCCIÓN

Históricamente, el capitalismo es un sistema que funciona y evoluciona en espiral hacia su madurez y decadencia a partir de contradicciones y mutaciones de ruptura y continuidad. Son éstas las que lo dinamizan e impulsan sus procesos de producción, reproducción y crisis. Pero la esencia de estas contradicciones radica en la contradicción entre el *valor de uso* de la fuerza de trabajo y el *valor de cambio*, la cual hace posible la diferencia entre este valor y el valor que aquélla puede producir, y su despliegue es el mecanismo central de la producción de plusvalor, que sigue siendo lo que sostiene al sistema capitalista.

Un aspecto desde el cual se puede abordar la crisis del capitalismo mundial en curso es el de la incapacidad de los mecanismos del sistema para restituir la producción de valor y de plusvalor en sus niveles anteriores para garantizar el aumento de la tasa de ganancia que es la que rige la trayectoria y la lógica racional del sistema. Este enfoque teórico se deriva de la tesis de Marx respecto a que, el trabajo, la fuerza de trabajo, es el *único factor* que produce valor y, por ende, plusvalor; y que, cuando el capital no está en la esfera de la producción, sino en la de la circulación, es improductivo, de tal manera que “este proceso de realización es a la par el proceso de des-realización del trabajo. El trabajo se pone objetivamente, pero pone esta objetividad como su propio no-ser o como el ser de su no-ser: del capital” (Marx, *Grundrisse*, I, 1982: 415). Por eso, cuando el capital se desplaza desde las

actividades industriales y de los servicios hacia las esferas financieras o especulativas, característica del capitalismo actual con eje en el capital ficticio, su dinámica es improductiva y termina por generar cada vez menos valor, castigando severamente la tasa de plusvalor y, por ende, la tasa *media* de ganancia. El núcleo duro de esta crisis estructural radica en los mecanismos de producción de valor y de plusvalor. Y aquí desempeña un lugar central la crisis del tiempo de trabajo o desmedida del valor (Sotelo, 2010); problemática que genera, por un lado, una reducción marginal del tiempo de trabajo socialmente necesario en detrimento de la producción de plusvalor y, por ende, de plusvalor y, por otro lado, un fortalecimiento de los momentos y espacios de producción de antivalor. Ambos fenómenos se traducen en dificultades crecientes para lograr la autovalorización del capital y, por ende, afectan negativamente en alguna medida la tasa de ganancia.

Ciertamente las tecnologías desplegadas por la tercera revolución industrial basada en la automatización de los procesos productivos y de trabajo, en el desarrollo de las computadoras y en la electrónica, lograron suprimir temporalmente las limitaciones físicas del tiempo de trabajo a través del *ciberespacio*; consiguieron, de este modo, reducir en alguna medida los tiempos muertos de la producción y la porosidad de las jornadas de trabajo en todo el mundo con la intermediación del sistema de máquinas computarizadas de control numérico. Pero ni así consiguió el sistema la estabilidad estructural de la economía, como pregonaba el pensamiento dominante, ni arrojar tasas crecientes de desarrollo económico que impidieran el surgimiento de nuevas crisis como las de 2008-2009 y la actual de 2019-2021.

La apropiación de la subjetividad humana y la intensificación de los ritmos de producción, propiciada por esa revolución industrial, tienen un límite histórico-estructural que ni siquiera la revolución tecnológica ha podido superar. Por ello, la principal hipótesis en el presente ensayo es que en los intersticios de esta crisis el capital tiene que desencadenar una nueva revolución técnico-científica, llamada 4.0, o cuarta revolución industrial, y desplegar una serie de políticas y estrategias articuladas que coadyuven a su superación, de tal manera que se pudiera generar un nuevo ciclo de desarrollo capitalista que es extremadamente

difícil de conseguir, también considerando que, aunado a esa revolución, interactúa la lucha de clases y la posibilidad de que en el futuro se encuentre obstaculizada por el surgimiento de un nuevo sujeto revolucionario comandado, en su núcleo duro, por la clase obrera y los proyectos políticos de superación del orden capitalista. De esta manera, nuevamente la lucha entre el trabajo y el capital se presenta como la partera de la historia.

#### CRISIS Y TRANSFORMACIÓN DEL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

En el Prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859, Marx escribe:

Una formación social jamás parece hasta tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad. De ahí que la humanidad siempre se plantee sólo tareas que puede resolver, pues considerándolo más profundamente siempre hallaremos que la propia tarea sólo surge cuando las condiciones materiales para su resolución ya existen o, cuando menos, se hallan en proceso de devenir (Marx, s/f: 183).

En otras palabras, consideramos que:

1] Se tienen que desarrollar las fuerzas productivas materiales para que pueda aparecer una nueva formación social. Evidentemente aquí Marx está trabajando en un nivel histórico-abstracto que opera en el plano de las diversas formaciones económico-sociales humanas, desde la comunidad primitiva, pasando por el esclavismo y el feudalismo, hasta la actual sociedad mundial capitalista.

2] Deben haber madurado las condiciones materiales para que aparezcan nuevas relaciones de producción y de consumo en la propia sociedad antigua. En la sociedad establecida capitalista, deben de existir, en algún grado, las condiciones materiales —y

agregaría institucionales— para que ocurra una revolución material que impulse el desarrollo de nuevas relaciones de producción y de consumo.

3] Los objetivos que se propone la humanidad son sólo aquellos que puede realmente alcanzar, una vez que se han gestado las condiciones materiales para su realización. Dado el marco del modo de producción capitalista, los objetivos que se plantea el capital, y sus empresas, son plausibles de alcanzar sólo en función de que existan realmente las condiciones materiales para su realización, como los avances de la ciencia y la técnica; las cantidades y masas de fuerza de trabajo que manipulen los instrumentos y los medios de producción encaminados a producir valor y plusvalor en cantidad suficiente para obtener ganancias y/o sobreganancias que sean satisfactorias para los capitalistas.

En plena crisis capitalista y pandémica, el capital está intensificando la reestructuración productiva y organizacional de sus procesos de trabajo y de sus empresas a costa del despido de miles de trabajadores, de la intensificación y de la superexplotación de la fuerza de trabajo. Esta base social y material ya está dada tanto por los altos volúmenes de desempleo y subempleo preexistentes en el mundo, como por la monumental precariedad del trabajo. Hay que agregar que el sistema cuenta con los elementos e instrumentos basados en la automatización y la digitalización de los procesos productivos y de las plataformas informáticas para que estos cambios procapitalistas tengan lugar. Algunos llaman a esta socorrida práctica empresarial: “reingeniería”, o “comenzar de nuevo, desde cero”. Y corresponde al despliegue de la revolución tecno-industrial conocida como industrias 4.0.

Como se sabe, el capitalismo histórico ha experimentado tres revoluciones industriales, desde la primera conocida como revolución industrial basada en la mecanización, el movimiento de la energía hidráulica y de vapor; la segunda desplegada con la producción en masa y el desarrollo del fordismo con la cadena de montaje en la industria automovilística y la tercera sustentada en la automatización, la electrónica y la computación. Kurz, Trenkle y Lohoff (2008, p. 132) indican los límites de la 3a. revolución microelectrónica y el paso a la cuarta:

Con la tercera revolución industrial de la microelectrónica, la sociedad del trabajo tropieza con su límite histórico absoluto... Era de prever que se llegaría antes o después a ese límite. Porque el sistema de producción de mercancías adolece desde su nacimiento de una contradicción incurable: por un lado, vive de chupar energía humana en cantidades masivas mediante la dilapidación de mano de obra en su maquinaria, cuanta más, mejor. Por otro lado, la ley de la competitividad empresarial impone un crecimiento constante de la productividad en la que la fuerza de trabajo humana se sustituye con capital en forma de conocimientos científicos.

Llegamos así a la cuarta revolución industrial, que estaría siendo estimulada por la pandemia del coronavirus a nivel mundial sustentada en la inteligencia artificial y los robots inteligentes integrados en las líneas de producción; el desarrollo del *big data* (datos e informaciones almacenados en microchips en cantidades que fluctúan entre un mínimo de 30-50 terabytes, donde una unidad=1000 gigabytes); el aprendizaje automático mediante *softwares* inteligentes, el internet de las cosas y la impresión en triple dimensión (3D).

De acuerdo con el analista económico, Pilotzi (15 de julio de 2020) la pandemia del coronavirus impulsó un cambio drástico tanto en el mundo del trabajo como en diferentes sectores e industrias, donde México no es la excepción. Este cambio implica que a partir de ahora se tendrán que "...adaptar procesos productivos y metodologías en estrategias enfocadas a la inclusión digital, tanto en pequeñas y medianas empresas como en multinacionales", siendo el soporte la revolución digital —que posibilita la transición del mundo físico al virtual, pero también su articulación— al mismo tiempo que sirve para almacenar enormes cantidades de información y datos que posibiliten la gestión remota de procesos, productos y de los usuarios-clientes. El cambio más significativo de esta revolución digital, de acuerdo con el autor citado, consiste en que los procesos productivos y de trabajo "...podrán reiniciar su ciclo en tiempo real combinando la operación física y remota por medio de la digitalización".

En este sentido postulamos que, en función de la ley del valor/trabajo —ignorada o negada por las teorías del "fin del trabajo" y

por la mayoría de los diseñadores del trabajo— que sostiene la imposibilidad de prescindir de la fuerza de trabajo del obrero (a) como el factor esencial de la creación de valor, de plusvalor y, por ende, de riqueza y de ganancias, los futuros procesos (y empleos) productivos y de trabajo reestructurados por la revolución industrial-digital en curso serán necesariamente híbridos: esto es, tendrán que combinar, dialéctica y necesariamente, las actividades físicas con las intelectuales como previó magistralmente el autor de los *Grundrisse*; la interacción, a través del ciberespacio,<sup>1</sup> entre ciencia y técnica con la actividad psico-manual-subjetiva del trabajador productor, no sólo de mercancías físicas, sino, además, de información y de datos almacenados en sofisticados *softwares* o programas a través de aplicaciones y herramientas. En este entorno, asegura Pilotzi, en México ya existen empresas utilizando este tipo de tecnología digital, concretamente en el estado de Nuevo León “[...] enfocadas en la transformación digital de la energía y automatización de procesos”, para lo que es de fundamental importancia la instalación y uso de *softwares* para el diagnóstico, configuración y mantenimiento del equipo a distancia, además de la instalación de programas de seguridad como el “ciberseguridad 24/7” para preservar la información y los datos.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> El ciberespacio (en inglés *cyberspace*) implica la existencia de una realidad virtual existente dentro de un ordenador o PC, en tablets, teléfonos inteligentes (*smartphones*), etc., que está conectada a las redes sociales y a los *softwares* de las grandes compañías que operan en internet para proporcionar comunicación a través de plataformas como, por ejemplo, google. El concepto de “ciberespacio” data de 1984 “...en la novela *Neuromancer*, donde William Gibson define al ciberespacio como ‘...una matriz electrónica de interconexión mundial sustentada por la combinación del paradigma digital y el paradigma de redes con grandes volúmenes de información digital en circulación” (Información y TIC, 7 de marzo de 2019) Para una visión más amplia véase Lévy (2004).

<sup>2</sup> La ciberseguridad 24/7, que significa protección durante las 24 horas del día durante los 7 días de la semana, es un sistema global de seguridad que proporcionan compañías especializadas en este tema para garantizar el funcionamiento empresarial en un entorno de protección de sus intereses capitalistas. Es particularmente útil en circunstancias de despliegue de actividades a través del teletrabajo y del *home office* y durante situaciones de confinamiento, como ocurre con la epidemia del coronavirus, cuya utilización se vuelve esencial.

## TELETRABAJO Y HOME OFFICE

El capitalismo se esfuerza por superar las limitaciones que obstaculizan la *aglomeración* de masas cada vez mayores de trabajadores (*obrero colectivo*) en un mismo espacio-tiempo (*fábrica*). Y uno de los medios, entre tantos otros, utilizados es el *ciberespacio* —realidad virtual sistematizada en los chips de los ordenadores y expresada en las redes informáticas que *tiende* a afectar cada vez más el *tiempo total de trabajo*— construido mediante las tecnologías de información y comunicación que consiguen suprimir tanto en el medio virtual como en tiempo real, las limitaciones del tiempo físico y las diferencias espacio-temporales entre los centros de producción y los mercados de consumo. Es ésta una verdadera revolución del tiempo de trabajo y del obrero colectivo que se traduce en un ensanchamiento de la producción de plusvalor y de la acumulación de capital mediante la explotación acrecentada del obrero colectivo articulador de distintas categorías, actividades y funciones que discurren en las cadenas de valor, en las actividades productivas y de servicios, así como en las relativas a la distribución y al consumo. Las múltiples formas e instrumentos que tiene el capital para contrarrestar su crisis de rentabilidad y de caída de la tasa de ganancia, así como para amoldar a sus intereses y estrategias la organización del trabajo, llevan a la imposición, bajo el pretexto de la pandemia que sacude al mundo, del desarrollo del trabajo mediante procedimientos y dispositivos interconectados a la red, de entre los que destacan el teletrabajo y el *home office* que ya desde antaño se venían experimentando y, en algunos, casos, aplicando en el mundo del trabajo (OIT, 2016).

En este contexto, bajo el argumento de experimentar dificultades derivadas de la pandemia se está imponiendo el teletrabajo (en primera instancia aparentemente de manera voluntaria) o el “trabajo a distancia” que, aunque se despliega por medios virtuales, se desarrolla en tiempo real a través del ciberespacio; es decir, de un espacio virtual para lo que se usan ordenadores y redes digitales inteligentes de aplicación en actividades educativas, comerciales, de telemarketing, financieras, entre otras.

A menudo la distinción entre el *home office* y el teletrabajo radica en que en el primero el empleado o trabajador se puede

alternar físicamente entre su casa y la oficina y mantener el puesto de trabajo fijo legal con un salario también fijo. Por lo tanto, se trata de una organización híbrida de trabajo afín a los intereses patronales; mientras que, en el segundo, prevalece la movilidad física y espacial de (cambiantes) lugares en diversas actividades como ventas, comercios, servicios por internet, etcétera.

## EL TELETRABAJO

Al respecto de esta última forma, un dictamen oficial de la Cámara de Diputados de México define el teletrabajo como:

[...] la forma de organización laboral que consiste en el desempeño de actividades remuneradas, sin requerirse la presencia física del trabajador en un sitio específico de trabajo y utilizando como soporte las tecnologías de la información y la comunicación para el contacto entre el trabajador y el empleador (*La Silla Rota*, 21 de julio de 2020).

En virtud de que el trabajo a distancia y el uso de nuevas tecnologías (TICS) implican cambios en la organización del trabajo y del proceso productivo, la OIT (2016: 3) define el “teletrabajo”,

[...] como una forma de organización del trabajo con las siguientes características: *a)* el trabajo se realiza en un lugar distinto del establecimiento principal del empleador o de las plantas de producción, de manera que el trabajador no mantiene un contacto personal con los demás colegas de trabajo, y *b)* las nuevas tecnologías hacen posible esta separación al facilitar la comunicación. Además, el teletrabajo puede realizarse “en línea” (con una conexión informática directa) o “fuera de línea”, organizarse de manera individual o colectiva, constituir la totalidad o una parte de las tareas del trabajador, y ser ejecutado por trabajadores independientes o trabajadores asalariados.

Sin reparar en las consecuencias psicosociales y técnico-laborales,<sup>3</sup> los empresarios y los diseñadores del trabajo, presentan las nuevas formas de organización laboral como el mejor de los mundos posibles, invisibilizando las relaciones sociales de explotación entre el trabajo y el capital, y de dominio que subyacen a su interior.

Moot (BBC News, 4 de octubre de 2020), emprendedor británico y socio fundador de Oxford Capital, que es una firma británica de inversiones inmobiliarias, en este contexto exhibe 5 “modelos” de oficina de teletrabajo:

- a. Oficina remota.
- b. Oficina híbrida: combina el trabajo a distancia con el trabajo de oficina.
- c. Oficina remota plus: un tiempo corto en la oficina y otro más largo de manera remota.
- d. Hub&Spoke (distribución radial): Oficina central expansiva “con oficinas remotas en otras ciudades o países para aprovechar las habilidades locales”.
- e. Tiempo de calidad: prioriza la calidad de la producción “sin supervisión”; “no importa que los empleados trabajen de 9 de la mañana a 5 de la tarde; cada persona es diferente y tiene

<sup>3</sup> Según Villavicencio (*La izquierda Diario*, 1 de octubre de 2020, con información de Omar Morales), especialista en salud ocupacional de la Facultad de Psicología de la UNAM, por lo menos el 75% de los trabajadores padece estrés, cuestión que ubica a México entre los primeros países con mayor desgaste físico y emocional, siendo que, antes de la pandemia, padecía un trastorno mental relacionado con la actividad laboral un 25% de los trabajadores. Este “tecnostrés” se relaciona, apunta la especialista, más con la carga excesiva de trabajo, que con las habilidades en el manejo de las tecnologías de la información y la comunicación, aunque debemos aclarar que éstas, bajo ciertas circunstancias, también producen estrés, como el *home office* que estimula jornadas laborales extenuantes, incremento de la intensidad del trabajo que generan desequilibrios emocionales causantes de lo que la psicóloga denomina tecnostrés, ya que produce ansiedad, cansancio, dolores de cabeza, fatiga mental y física, y dolores musculares. “A esto hay que agregar que las condiciones laborales de los trabajadores en México y en el mundo de hace décadas son cada vez más precarias, al punto que en la mayoría de los casos no cuentan con un contrato, prestaciones esenciales, como seguridad social, vacaciones o aguinaldo, eso sin mencionar que en la mayoría de los casos no existe derecho a la sindicalización.

sus compromisos”. Lo importante es el resultado como reza el marketing empresarial.

Pero por más sofisticado que parezca, el teletrabajo “...no es ninguna modernidad, es volver a lo más viejo del capitalismo [...] eso sí, con nuevas tecnologías” (*Izquierda castellana*, en *La Haine*, 15 de agosto de 2020).

Muchas veces la diferencia entre el antiguo trabajo a distancia o a domicilio —que tienen en común la subordinación al capital— radica en el uso digital de las nuevas tecnologías a través de aplicaciones en la producción y en los servicios. Pero advertimos que, por más sofisticado que parezca, su sustancia continúa siendo la explotación del trabajo por el capital bajo la prevalencia de relaciones de subordinación y de dependencia del primero por el segundo, con el reforzamiento del aparato del Estado (capitalista) a través de instituciones, reglamentos, leyes y normativas laborales sin los que difícilmente se podrían mantener.

#### EL HOME OFFICE

Una investigación de la UNAM titulada: “Impacto del covid 19 en trabajadores mexicanos” en una entrevista con 5 mil empleados que realizan *home office* (*La Silla Rota*, 6 de noviembre de 2020) reveló que 81% de los empleados tiene temor a perder su empleo. Agrega que 61.9% ha trabajado más horas o realizado tareas laborales para no perder su empleo. 23.8% ha dejado de disfrutar de su trabajo que lo hace desde casa por la contingencia. El 87% de los entrevistados se siente afectado económicamente porque 75% tuvo una reducción en sus ingresos, o tienen familiares que recibieron un recorte superior al 50% de su salario. El 90% está preocupado por los gastos del hogar. Otro resultado indica que 63% de los trabajadores está afectado por no ver a sus amigos o a sus seres queridos y 44% de los encuestados reportó tener comunicación con los jefes después del horario laboral, de acuerdo con la psicóloga Érica Villavicencio Ayub, académica de la UNAM.

El *home office*, u oficina virtual de trabajo, abarata los costos laborales, al tiempo que los empresarios ahorran capital constante (mobiliario, escritorios, sillas, armarios, gavetas, teléfonos fijos o móviles, conexión a internet, PC, energía eléctrica, agua, impresoras, insumos de *hardware* como cartuchos de impresión; escritorios, plumas, hojas de impresión). También consigue ahorros en el uso de las habilidades y de los conocimientos de los trabajadores que se aplican a las tareas de las empresas (capital variable), o educativas en el caso de los maestros y maestras de todos los niveles educativos que nutren sus planes y programas a distancia en el rentable ciberespacio empresarial, así como en las actividades que desarrollan los *call centers*.<sup>4</sup> El resultado de todo lo anterior, es que el trabajo se convierte en *domicida* (expresión acuñada por Mould, 2019: 48) porque “coloniza y destruye el hogar o domicilio” al mismo tiempo que “...subordina la productividad de las tareas domésticas a su propia proliferación. El hogar se

<sup>4</sup> Por ejemplo, en un *call center* del Grupo Salinas, México, el trabajador promedio gana alrededor de 4 mil pesos al mes; los horarios de trabajo son extenuantes y cubren 6 días de la semana, mientras que los tiempos legales que marca la Ley Federal del Trabajo son rotados a capricho de la empresa y de sus necesidades de rentabilidad. Los que tienen suerte reciben un bono que fluctúa entre mil y dos mil pesos, condicionado a la aceptación del incremento de la explotación de la fuerza de trabajo. Véase *La Izquierda Diario*, 19 de octubre de 2020. La mayoría de quienes trabajan en estos centros son mujeres madres, jóvenes y estudiantes, mientras que, siguiendo las pautas del patriarcado, son hombres los jefes de esos centros. Con salarios que en promedio no superan los 4 mil pesos por mes, tienen que mantener a la familia con entre uno y tres hijos. Las trabajadoras denuncian que con el pretexto de la pandemia los patrones efectuaron rebajas de salarios, incrementaron las metas a cumplir hasta el doble para ser acreedoras a algún bono. Esto en un contexto en que las madres tienen que cuidar a los hijos (as), asistirlos en sus clases a distancia y el resultado es que en muchos casos tienen que abandonar sus propios estudios y carreras. Además, las trabajadoras denuncian ser constantemente víctimas de acoso laboral y sexual por parte de los jefes y supervisores. Una trabajadora expresa que: “...somos la fuerza que mantiene funcionando los servicios, utilizan nuestras voces amables y nos obligan a contestar de manera amable a clientes que molestos se comunican por los pésimos servicios que bancos y telefónicas ofrecen, mientras se llenan los bolsillos vendiendo productos de mala calidad y pagándonos salarios de miseria” (*La Izquierda Diario*, 29 de septiembre de 2020).

convierte en un *lugar* precario porque deviene una prolongación del *espacio* de producción creativa capitalista” (Mould, 2019: 50, cursivas del autor).

Evidentemente que los empresarios, gobiernos, ONG, administradores e instituciones no reparan en las implicaciones laborales, políticas y sociales que este tipo de actividad de la empresa capitalista basado en el *home office* —cuando está conectada y es dependiente del ciclo de negocios de las empresas privadas— acarrea para los trabajadores y el mundo del trabajo en general. Por eso ya existen propuestas para generalizar esta forma de trabajo y de explotación que se venían desarrollando antes de la pandemia, entre otras medidas que está adoptando el capital en la pandemia. Antunes (*La Haine*, 15 de junio de 2020) señala que “Ya están claros los proyectos del gran capital para la pospandemia: Informatizar todo; abusar del trabajo en casa, desarticular la fuerza colectiva de los asalariados”. De tal manera que los *rumbos del trabajo*, que se habían bifurcado por diversos senderos que aseguraban para las masas trabajadoras ciertos derechos sociales y laborales, en algunos casos *sin* precarización y con cierto *walfe-state*, han confluído en un camino sin retorno sembrando inmisericordemente un (“nuevo”) *régimen* de *precariedad* socioeconómica y de *Sft* (para la diferencia y discusión de estos conceptos véase Sotelo, 2019) auspiciado por la llamada “nueva normalidad” pospandémica, protocapitalista y antihumana, *articulado* con las grandes migraciones e inmigraciones, el desempleo estructural y la pobreza con desigualdad e injusticia social, en todas sus trayectorias sin perspectivas para la mayoría de la humanidad trabajadora confinada por las amenazas de la pandemia y la muerte bajo la férrea vigilancia del capital y de su panóptico infernal.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Sadin (2017: 81 ss.) caracteriza a esta época como la “era del individuo geolocalizado/asistido”. Por ejemplo, Kickidler es una herramienta “multipropósito” para el control de los empleados y los registros de asistencia que contiene funciones como la transmisión de video en vivo, grabación de pantalla, seguimiento de tiempo, seguimiento de productividad, grabación de teclas y control de escritorio remoto. Es una nueva generación de monitoreo de personal. El propósito principal de Kickidler es automatizar las funciones de control del personal, proteger la información y registrar el tiempo de trabajo. Además,

El *home office* convierte la casa-habitación-familiar, o parte de ella, en el propio puesto de trabajo, mientras que el teletrabajo, o trabajo a distancia, es aquel en que el trabajador realiza sus funciones desde cualquier lugar que puede ser su domicilio o en otros como establecimientos, oficinas o espacios públicos; incluso dentro o fuera de un país: por ejemplo entregar un informe a la empresa en larga distancia, calificar las actas académicas de los alumnos o enviar un informe de actividades a alguna institución que así lo requiera.

En el capitalismo para poder utilizar los recursos y las tecnologías del teletrabajo y el *home office* se requiere necesariamente de internet y de una computadora adecuada, capaz de cargar y soportar programas y aplicaciones que son propiedad, y están controladas, por las empresas transnacionales principalmente norteamericanas como Windows, Microsoft, Apple, así como plataformas privadas como Zoom, Microsoft Teams, Meet, Moodle, Google Classroom, Blackboard Collaborate, entre otras, que requieren permisos, licencias y pagos por su uso.

El problema es que en la actualidad a nivel mundial sólo una proporción limitada de la humanidad tiene este acceso y posee la “llave maestra” de la tecnología internet, mientras que las mayorías sociales (trabajadores, estudiantes, campesinos, indígenas) están

---

puede ser usado para optimizar las comunicaciones dentro de la empresa, registrar las acciones de los trabajadores para su posterior análisis y corrección de fallas, así como para capacitar a nuevos especialistas. Monitorea a los empleados y posibilita el seguimiento de la actividad de los usuarios. Posibilita la automatización del control del personal, la seguridad de la información y aumenta la eficiencia empresarial. Las principales características de este programa son: el monitoreo en línea de computadoras, la grabación y reproducción del historial de actividad de los empleados, el análisis de eficiencia, seguimiento del tiempo y detección de violaciones por parte de los usuarios-trabajadores. Permite optimizar las comunicaciones dentro de la empresa y la supervisión remota de los trabajadores desde las gerencias. Véase: <https://www.kickidler.com/br/?fbclid=IwAR1gEewgypZM22dF8oCSeUAQYgyv6BAxxc6Vb6gn26ovOy8kGIZ6RoZxoeI>. También mencionamos el *bossware*, que es una herramienta de vigilancia, en el teletrabajo, que se instala en la PC o en los teléfonos móviles, ya denunciada en muchas ocasiones por violación de la privacidad, capaz de registrar los teclados del tablero que pulsan los trabajadores para recabar la información de manera oculta que puede ser utilizada por las empresas, incluso legalmente, para fundamentar demandas laborales ante los juzgados.

excluidas de su uso y beneficios. Por lo tanto, se está a años luz de lo que un autor denominó pomposamente la “era del acceso” (Rifkin, 2000) que lo es, en verdad, pero para las clases sociales y las élites restringidas y privilegiadas de la sociedad burguesa.

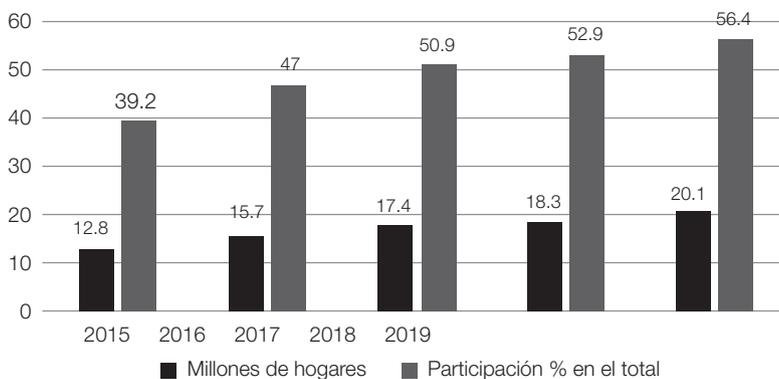
De acuerdo con Brussevich, Dabla-Norris y Khalid (9 de julio de 2020) en la medida en que millones de seres humanos han perdido sus empleos y engrosado las filas de los desempleados y subempleados, suman otros tantos miles los trabajadores que no se consideran como “esenciales” por las empresas y el gobierno y que, por tanto, no pueden trabajar a distancia a través del ciberespacio. Y más bien se ven expuestos a rebajas de sus ingresos y de las horas de trabajo, suspensión temporal o finalmente al despido.

Los investigadores concluyen que alrededor de 100 millones de personas de 35 países “avanzados y emergentes” no pueden realizar trabajo a distancia, o teletrabajo; lo que representa el 15% de la fuerza laboral en relación con esos países. Concretando, lo anterior se exagera en los países dependientes y subdesarrollados, como México, donde enormes contingentes de la población permanecen sumidos en la miseria, el desempleo y la precariedad laboral sin acceso a los mínimos vitales para la reproducción de la vida humana y social. Y aún los trabajadores precarios se ven en dificultades para obtener las aplicaciones y herramientas para acceder a esta forma de trabajo a distancia.

Mediante la construcción de un “índice de viabilidad de trabajo”, en relación con el PIB per cápita, concluyen que es más plausible el teletrabajo en Noruega y Singapur que en Turquía, Chile, México, Ecuador y Perú, “...sencillamente porque más de la mitad de los hogares de los países emergentes y en desarrollo ni siquiera tienen una computadora en casa”.

En efecto, en México la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) del INEGI (17 de febrero de 2020) estima que, en 2019, de una población total de 125 millones 930 mil habitantes, hay 20 millones 100 mil hogares que disponen de internet (el 15.96%), que representan el 24.93% del total nacional de usuarios (80.6 millones), mientras que este número de usuarios significan el 64% del total de la población en ese año.

GRÁFICA 1. MÉXICO: HOGARES CON INTERNET (2015-2019)



FUENTE: INEGI, gráfica 8, 17 de febrero de 2020.

En una muestra de 16 países, esta misma fuente ubica a México en el último sitio en cuanto a usuarios de internet, sólo por encima de Sudáfrica y Colombia. Los demás países son, en orden decreciente: Corea del Sur, Reino Unido, Suecia, Japón, España, Alemania, Estados Unidos, Chile, Francia, Italia, Turquía y Brasil.

Si consideramos la proporción de hogares que tienen internet en México (20.1 millones), independientemente de la capacidad en gigabytes para instalar, almacenar y operar determinados programas, aplicaciones y herramientas,<sup>6</sup> en relación con la cantidad total de usuarios (80.6 millones) consideramos las enormes dificultades y carencias que enfrenta la mayoría de la población, sobre todo con la pandemia y el confinamiento, que implica para muchísima gente que requiere trabajar en línea o desarrollar actividades educativas para los hijos en las aulas virtuales o remotas obligatorias.

<sup>6</sup> Considérese que para instalar programas que soporten nuevas aplicaciones (Office, Power Point, Excel, Plataformas Digitales como zoom, programas de diseño, etc.) se requieren equipos de cómputo con capacidad suficiente de memoria RAM para almacenar la información necesaria capaz de activar los controladores para el buen funcionamiento de los programas. Además de los altos costos de dichos programas, que generalmente requieren de costosas licencias, los usuarios se enfrentan a un mercado monopólico que impide el uso de los programas sin el consentimiento de las compañías propietarias.

Entre los ramos más vulnerables para el desempeño del teletrabajo figuran los trabajadores de alimentos, hostelería y del comercio (minorista y mayorista); además de los repartidores de servicios y mercancías a domicilio que en los últimos meses han realizado importantes movilizaciones y luchas contra la precariedad laboral y la *Sft* en varias partes del mundo —significativamente en México y Brasil; en el primero, por los repartidores de alimentos y servicios y, en el segundo, por los *motoboys*— contra firmas privadas como Uber o Walmart. Se reduce esta posibilidad para los trabajadores jóvenes y los que no tienen una educación universitaria y, por supuesto, para los llamados informales que suman millones de personas en todo el planeta. El grupo más afectado es el de las mujeres trabajadoras porque se ubican justamente en los sectores más sensibles a la pandemia, a la precariedad laboral y a la crisis capitalista en lugares como construcción, restaurantes, hoteles, servicios alimentarios, trabajo doméstico y el cuidado de los niños, de los adultos mayores y los ancianos (cf. Alves, 2020).

El empleo parcial (*part time*), el temporal (*et*) y los correspondientes a las medianas, pequeñas y microempresas, son más vulnerables a la pérdida del empleo al decir de las investigadoras Brussevich, Dabla-Norris y Khalid (9 de julio de 2020):

Los trabajadores a tiempo parcial y los empleados de pequeñas y medianas empresas se enfrentan a un riesgo mayor de pérdida de empleo. Los trabajadores en empleos a tiempo parcial suelen ser los primeros en perder sus trabajos cuando se deterioran las condiciones económicas y los últimos en ser contratados cuando éstas mejoran. También tienen menos probabilidades de tener acceso a asistencia sanitaria y a canales formales de seguros que puedan ayudarlos a capear la crisis. En las economías en desarrollo, en particular, los trabajadores a tiempo parcial y los que tienen empleos informales afrontan un riesgo mucho mayor de caer en la pobreza.

Independientemente de los estragos de la pandemia en el mundo del trabajo —que afecta principalmente a las actividades que requieren distanciamiento social o sana distancia como entretenimiento, restaurantes o cuidado personal— los empleos más vulnerables de miles de trabajadores que se perderán y/o difícilmente se recuperarán son los pertenecientes a actividades como ventas,

trabajos de oficina y administrativos, educación en general, turismo e industria de la construcción, según un estudio publicado por CNN (*La silla rota*, 4 de septiembre de 2020). Se advierte que, a pesar de que se pudieran recuperar esos empleos una vez superada la pandemia, sin embargo, será muy difícil que se alcancen sus niveles previos a dicha enfermedad, entre otras cosas, debido a la automatización y al desarrollo del comercio electrónico, del teletrabajo y el *home office*, el aprendizaje por medios virtuales y la capacitación en línea, que producen nuevos desplazamientos y pérdidas de puestos de trabajo en otras actividades ligadas a las industrias y empresas objeto de esas innovaciones tecnológicas y organizacionales propias de la revolución 4.0 en curso.

El problema es que el desempleo es un fenómeno estructural y no coyuntural del capitalismo, de tal suerte que, si bien se pueden recuperar muchos empleos perdidos durante una crisis, como la de la pandemia del coronavirus, sin embargo, el saldo a largo plazo es negativo tanto en términos cuantitativos como para los trabajadores. De este modo, como plantea Baker (11 de septiembre de 2020) comentado un Informe del *Wall Street Journal*,

En su búsqueda desesperada de beneficios, muchas grandes empresas proyectan despidos masivos y reconocen que los empleados que actualmente están en “desempleo técnico” no tendrán trabajo al final de este periodo, cuando vuelvan. El *Wall Street Journal* informa que un estudio reciente demostró que “casi la mitad de los empleadores estadounidenses que han despedido o suspendido personal debido al covid 19 están planificando nuevas reducciones de personal durante los próximos 12 meses”. Las empresas dicen que los trabajadores y trabajadoras con salarios bajos serán los primeros en ser despedidos.

Según el *Washington Post*, que compara las cifras actuales con las de la recesión de Bush-Obama, que comenzó en 2009, la cantidad de trabajadores víctimas de un recorte salarial, desde el principio de la crisis hasta el 1 de julio, fue el doble. Más de 10 millones de trabajadores del sector privado sufrieron reducciones salariales o fueron obligados a trabajar a tiempo parcial.

Pero el desempleo se agravó con la sindemia-pandemia covid 19 afectando de manera grave a los jóvenes de entre 16 y 25 años

de edad, como constatan los investigadores del Economic Policy Institute, Gould y Kassa (14 de octubre de 2020) al consignar que, junto a las desmesuradas tasas de desempleo existentes en el país, la correspondiente a los trabajadores jóvenes aumentó de 8.4% a 24.4% entre el segundo trimestre de 2019 y el mismo correspondiente a 2020, mientras que el desempleo para los jóvenes de 25 años o más, el aumento pasó de 2.8% a 11.3%, respectivamente. Y la situación de desempleo se agrava, según el Instituto norteamericano, para los jóvenes trabajadores negros, hispanos y asiáticos que se sitúan, durante el segundo trimestre, en 29.6%, 27.5% y 29.7%, respectivamente. Esto corrobora que una situación similar se experimenta en prácticamente todos los países del mundo donde las poblaciones trabajadoras jóvenes (mujeres y hombres) son las más afectadas tanto por la pandemia como por la brutal crisis capitalista global, particularmente las categorías situadas en la llamada informalidad y en trabajos precarios que exhiben una alta tasa de rotación laboral. Es de este modo que, de acuerdo con el Instituto citado, alrededor del 25% de los trabajadores jóvenes en Estados Unidos trabaja en las actividades del comercio y los servicios como ventas, transporte, administración, hostelería, gestión de negocios, finanzas, entre otros “...donde el empleo disminuyó 41% entre febrero y mayo de 2020”, además de ser, como vimos, los sectores sociales más afectados por el coronavirus.

#### COVICIDIO, PRECARIZACIÓN Y MUERTE EN LAS MAQUILAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO

Derivada del covid 19, que desencadenó el coronavirus, hemos dicho que la pandemia fue el pretexto y el señuelo que le cayó como anillo al dedo al gran capital y a los empresarios insertados en estas plataformas y en otras actividades que fueron perjudicadas por el cierre de los establecimientos a causa de la enfermedad; tanto a la burguesía metropolitana como a la dependiente, en tanto clases sociales dominantes explotadoras, para justificar el despido de millones de trabajadores —sólo en Estados Unidos se

habla de alrededor de 40 millones de desempleados solicitantes de ayuda al gobierno durante los primeros cuatro meses de la pandemia— y reducir los costos laborales (salarios e ingresos) bajo el “argumento” (malthusiano y schumpeteriano) del cierre o quiebre de las empresas, aunque muchas de ellas, como las maquiladoras mexicanas fronterizas colindantes con Estados Unidos, continuaron operando incluso en plena expansión de la peste exponencial, con saldo de miles de enfermos y de víctimas mortales que, por supuesto, no cuentan para el sistema ni para su voraz metabolismo de reproducción de capital. De las 6 mil empresas maquiladoras existentes en el país, se calcula que el 55% no detuvo sus actividades en pandemia —en buena medida por las presiones ejercidas por el gobierno norteamericano— y las que lo hicieron, algunas formalmente, continuaron laborando sin reportarlo a las autoridades como lo denunciaron en su momento los trabajadores afectados (*Sin Embargo*, 8 de octubre de 2020).

A fines de marzo de 2020 el gobierno federal declaró una emergencia sanitaria para evitar la propagación del virus, que incluyó el cierre hasta el 17 de mayo de industrias consideradas “no esenciales” en zonas de baja propagación y hasta el 1 de junio en el resto del país.

Ante la emergencia sanitaria por la pandemia covid 19 (coronavirus) la industria automotriz detuvo temporalmente su producción en México y se mantuvo inactiva entre el 31 de marzo hasta el 18 de mayo (cuando entró en vigor la “nueva normalidad”) donde reiniciaron gradualmente las actividades, luego de que la fabricación de equipo de transporte (donde se encuentra la producción y exportación automotriz) fuera considerada como “actividad esencial”.

Esta reclasificación de las industrias de no esenciales en esenciales y la premura de su apertura obedeció a:

[...] la presión de grandes empresas y del Pentágono...El 22 de abril la Asociación Nacional de Manufactureros de Estados Unidos, que representa a 327 firmas, envió una carta al presidente Andrés Manuel López Obrador para solicitarle equiparar las industrias esenciales de México con los sectores catalogados como críticos en Estados Unidos, “a fin de evitar

interrupciones en la cadena de suministro y de producción en las industrias”, pues sus actividades son consideradas vitales para garantizar la seguridad, la economía y la salud pública ante la pandemia. No sólo recibió esta carta como presión, también el embajador de EU en México, la subsecretaria de Defensa de EU, hicieron su parte. Por lo que el gobierno federal no tardó mucho tiempo en darles luz verde para que reanudaran actividades de manera legal (Fragua, 12 de junio de 2020).

Luego de que el 13 de mayo (fecha en la que las autoridades federales catalogaron a las industrias automotriz, minera y de la construcción como actividades “esenciales” para todo México) y el Consejo de Salubridad General declarara como “esencial” a la industria de fabricación de autos ligeros, autobuses, camiones y aeronaves a partir del 18 de mayo, algunas armadoras y proveedores de la industria iniciaron operaciones como es el caso de FCA, y otras como GM, Ford, BMW, Honda, Nissan y Toyota que lo hicieron paulatinamente.

A pesar del rechazo de los trabajadores a reiniciar prematuramente la apertura de las plantas y el retorno a las actividades productivas y a la consiguiente explotación laboral el 1 de junio de 2020, el gobierno federal decretó su reanudación bajo el eufemismo de la “nueva normalidad” cuando decenas de miles de trabajadores hicieron fila antes del amanecer para regresar a las fábricas automotrices a lo largo de la frontera norte de México y cuando muchas industrias que habían sido catalogadas “esenciales” reabrieron sus puertas en medio de la pandemia y de una alta tasa de contagios, por ejemplo, en Ciudad Juárez, y del registro de 20 empleados de la empresa Lear Corp muertos cuando desde fines de mayo ya el gobierno federal había reportado la muerte de más de 10 mil personas por coronavirus y aun así permitió la apertura de las compañías automotrices, aeroespaciales, de construcción y mineras desde fines de mayo (Reuters, 2 de junio de 2020).

Aún con estas disposiciones del gobierno federal, entre 50% y 80% de estas actividades y empresas se mantuvieron en actividad desde inicios de la pandemia bajo condiciones precarias y de inseguridad sanitaria, según denuncias de los trabajadores, provocando fuentes de contagio, propagación del virus y muerte obrera (Oprinari, 31 de mayo de 2020 y *Reforma*, 7 de julio de 2020).

Ya se había denunciado la muerte de 104 trabajadores en Ciudad Juárez, Chihuahua, de empresas maquiladoras de esa localidad fronteriza a causa del covid 19, de los que 30 laboraban en alguna de las tres plantas de la compañía estadounidense Lear Corporation, además de las tres plantas de Lear (Río Bravo, San Lorenzo, Johnson y Johnson, Aptiv y Eagle Ottawa) donde trabajaban 30 asalariados fallecidos (*La Izquierda Diario*, 25 de mayo de 2020). También ocurrieron decesos por covid 19 de obreros de Regal, con 10 víctimas; Mahle, Electrocomponentes de México, Electrolux, Hubbell, Commscope, Toro Company, Ethicon, Cordis, Syncreon, Flex, Keytronic, Optron, TPI y Honeywell. Adicionalmente, perdieron la vida por covid 19 tres choferes de camiones especiales que trasladan a los trabajadores que por eso mismo se les conoce como “vagones de la muerte” (*La Jornada*, 8 de mayo de 2020).

Muchos trabajadores confinados en sus casas por la pandemia solo recibieron 50% o 60% del salario, lo que equivale a menos de 3 mil pesos al mes; a otros les dieron “vacaciones” sin goce de sueldo y los menos “suertudos” simplemente fueron despedidos por las empresas trasnacionales. Esto configura un típico fenómeno de *superexplotación* del trabajo consistente en *expropiar* parte del fondo de vida y de consumo de la clase obrera para transferirlo a favor de la acumulación del capital que ejerce la propiedad privada de las empresas.

Noticias como las siguientes eran cotidianas: “[...] hay 805 contagios confirmados en Juárez, 348 en Chihuahua, 29 en Parral, 20 en Delicias, 13 en Cuauhtémoc, 9 en Meoqui y 6 en Bachíniva” (Barranco, 21 de mayo de 2020).

A pesar de que las autoridades de ambos países decretaron el 21 de marzo el cierre por un mes del tránsito terrestre “no esencial” en la franja fronteriza, ésta se prorrogó cuatro veces, la última el 21 de agosto de 2020. El número de contagios en ambos países no cesó de aumentar hasta alcanzar un total de 1 176 223 casos, de los que 1 098 169 corresponden a cuatro estados fronterizos norteamericanos y 47 633 a cuatro estados fronterizos de México.

CUADRO 1. CONTAGIOS DE COVID 19 EN LA FRONTERA MÉXICO-ESTADOS UNIDOS POR ESTADOS

ESTADOS UNIDOS	<i>California</i>	<i>Arizona</i>	<i>Nuevo México</i>	<i>Texas</i>
Activos	487 855	168 361	20 136	421 817
Decesos	8 908	3 470	632	6 831
MÉXICO	<i>Baja California</i>	<i>Sonora</i>	<i>Chihuahua</i>	<i>Coahuila</i>
Activos	13 223	17 259	5 061	12 090
Decesos	2 572	1 879	872	594

FUENTE: *La Jornada* (31 de julio de 2020 y *Reforma*, 12 de junio de 2020).

Las aperturas apresuradas y sin resguardos de seguridad causaron huelgas, paros y manifestaciones para denunciar la criminal actuación de las empresas maquiladoras practicantes de lo que hemos denominado *covicidio*:

En ese difícil panorama surgió, en el mes de abril, una oleada de huelgas y paros salvajes, acciones similares a motines, y manifestaciones, en decenas de empresas maquiladoras a lo largo de toda la serpenteante frontera. Como se plantea aquí algunas fueron en Creation Technologies, Clover Wireless, Honeywell, Pantronics y Skyworks (Mexicali) Tridonex, Autolive, VDO, Novalink (Matamoros), Legrand y Hyundai (Tijuana). La consigna ¡Queremos vivir! mostró que la clase obrera exigía su derecho más elemental: el derecho a la vida (Oprinari, 31 de mayo de 2020).

Pero la realidad para miles de trabajadores es más rebelde que los decretos oficiales y los dichos empresariales respecto a los altos índices de letalidad de la enfermedad, como atestigua el siguiente reportaje:

Bajo la “nueva realidad” del semáforo rojo vigente desde el viernes, las maquiladoras esenciales mantienen sus actividades con el 100% de sus trabajadores; las aeroespaciales y automotrices —nuevas esenciales—, con el 60% de su plantilla laboral; y el resto con 30% de sus empleados, de acuerdo con el decreto del 22 de octubre.

Este nivel de actividad autorizado para la industria maquiladora contrasta con las restricciones establecidas en el semáforo en rojo dado a conocer por el gobierno del Estado el 30 de mayo, cuando se anunció el inicio de “la nueva normalidad”, bajo el decreto vigente desde el 1 de junio.

En ese entonces, en “el rojo”, se autorizó a las maquiladoras esenciales mantener sus actividades con el 100% de sus empleados; a las de manufactura aeroespacial y automotriz, con un aforo laboral del 30%; y al resto, es decir, las no esenciales, se le pidió mantener suspendida su operación.

Aunque la permisividad a las empresas de este sector avanzó desde el decreto del 10 de agosto, cuando se incrementó el aforo para las aeroespaciales y automotrices del 30 al 60% para el nivel de riesgo marcado en rojo. Las no esenciales se mantenían cerradas y las esenciales operaban al 100%. De la revisión de esos documentos se desprende que actualmente a las maquiladoras se les permite llevar a cabo sus operaciones prácticamente bajo las restricciones autorizadas para el semáforo en naranja (con información de Gallegos y Minjares, en *Pie de Página*, 26 de octubre de 2020).

En empresas como Lear Corporation, productora de arneses y vestiduras para automóviles, se reportó la defunción de 6 trabajadores en el mes de septiembre de 2020 (*La Izquierda Diario*, 22 de septiembre de 2020). Esta misma fuente denunció que:

Después de que el gobierno declarara esencial a las maquilas a petición de Donald Trump, las condiciones en las que han tenido que trabajar han sido deplorables. Es imperdonable el millar de vidas obreras en riesgo por la escandalosa subordinación a las políticas del gobierno estadounidense... No es posible que el gobierno se pinte de izquierda dejando a tantas familias vulnerables. Las millonarias empresas de fabricación de autos, minería, construcción y equipo de transporte (las incorporadas a la lista de actividades esenciales), tienen la obligación

de entregar gratuitamente equipo de protección sanitaria de manera gratuita a todos y todas las trabajadoras.

Y aún con las medidas tomadas por las autoridades sanitarias se reportan 18 brotes activos en el estado de Chihuahua: tres en plantas industriales y una en el CERESO "...donde el covid 19 provocó otros 108 contagios y cuatro muertes" (*Sin Embargo*, 8 de octubre de 2020). La misma fuente informó la existencia de dos brotes activos en la industria maquiladora: uno en la empresa Xomox y otro en Yazaki, que, en total, afectan a 59 personas contagiadas.

En su balance, la Secretaría de Salud del estado de Chihuahua, concluyó que "Las cifras actualizadas exhiben que a la fecha se han registrado once brotes de covid 19 en plantas industriales, con un total de 115 personas contagiadas y 25 defunciones reconocidas por la Secretaría de Salud" (*Sin Embargo*, 8 de octubre de 2020).

#### REGULAR EL TELETRABAJO Y EL HOME OFFICE

Existen propuestas para legislar el teletrabajo y el *home office* en varios países que, incluso, los han adoptado en sus prácticas de gestión laboral y empresarial. Medidas que ya se implementan en México y en otros países del mundo, desarrollado y subdesarrollado, supuestamente para "adaptarse" a la "nueva normalidad" laboral que en el fondo no es otra cosa que un eufemismo que oculta el retorno a *¡más de lo mismo, pero peor!* si continúa el mundo bajo la inhóspita férula destructiva del capitalismo y la pandemia sanguinaria y voraz.

En Alemania por ejemplo se estudia la posibilidad de regular legalmente el *home office*, como lo declaró el ministro de Trabajo, Hubertus Heil (*Excélsior*, 26 de abril de 2020), en una entrevista para el periódico alemán *Bild* en abril pasado. En esa ocasión dijo: "Todos los que quieran y cuyo lugar de trabajo lo permita deberían poder trabajar desde casa, incluso cuando la pandemia del nuevo coronavirus haya terminado", y propuso,

para tal efecto, crear una ley que proteja el derecho a trabajar desde casa, incluso en el periodo pospandémico, reforzando su argumento en el hecho de que se calcula que el porcentaje de la población que trabaja *home office* en ese país aumentó de 12% a 25% debido a la enfermedad, es decir, alrededor de 8 millones de personas (*Excélsior*, 26 de abril de 2020). Hay que aclarar que si bien este tipo de trabajo hasta ahora se ha adoptado en algunas actividades y empresas debido a la pandemia del coronavirus, ello no anula la posibilidad real de que en el futuro el capitalismo adopte cada vez más estas plataformas de trabajo digitalizadas y encadenadas en red de manera obligatoria y que se tengan que adaptar a las nuevas normativas del mundo del trabajo y de las relaciones laborales, individuales y colectivas, como la nueva forma que asumirá la reestructuración capitalista y la organización social del trabajo con la extensión (y suplantación) de la digitalización de los procesos manuales y automatizados en las grandes industrias capitalistas que todavía no adoptan la llamada revolución 4.0 para transitar a la era las redes digitales y al ciberespacio.

Los empresarios reclaman que se legisle y se instaure en México en su beneficio el régimen virtual de trabajo. Así la firma consultora PwC-México (8 de mayo de 2020) manifestó que para el 64% de los directores financieros de empresas en el país (CEOs) el *home office* debería de permanecer después de la contingencia (*El universal*, 5 de septiembre de 2020). Por su parte, Nicholas Bloom, profesor de Economía en Stanford, opina que se deben rediseñar los modelos de trabajo ya que en la actualidad el 40% de los empleados del mundo han sido convertidos en “tele-trabajadores”. Según él, antes de la pandemia, el 15% ya utilizaba esta forma de trabajo en Estados Unidos por lo menos un día a la semana, siendo similar en Inglaterra.

Otras propuestas empresariales son que el *home office* se pueda gestionar en jornadas de trabajo de cuatro días por tres de descanso (en total 7); horarios escalonados, uso de cubrebocas, gel antibacterial, toma frecuente de temperatura y regulando el *home office*. Obviamente que en una situación de “nueva normalidad” pospandémica estos recursos e instrumentos no son necesarios para desarrollar las actividades productivas y de servicios por

medios virtuales, incluso presenciales, representando grandes ahorros financieros para las compañías.

Antoine Zervudacki, CEO de Letsmake Innovation, empresa dedicada al crecimiento disruptivo y sostenible de las organizaciones por medio del desarrollo y la cultura de innovación, afirmó que “estamos entrando a la era del *home office* y se tiene que diseñar una experiencia laboral que logre definir bien el tiempo de casa y el tiempo de oficina. Para ello el empresario diseñó su prototipo de empresa “pos-covid 19” para “sobrevivir a la “nueva normalidad laboral” en México.

Entre los puntos relevantes del “prototipo” figuran:

1. Para que las empresas sobrevivan deben adoptar una “visión corporativa” que busque el “bienestar de la comunidad”.
2. Debe haber una “visión de tecnología para la humanidad” aprovechando las transformaciones digitales aceleradas por el coronavirus.
3. Forjar líderes con habilidades “duras y blandas” para que las empresas que cuenten con personas con “habilidades espirituales” sean las que sobrevivan” (*Proyecto Puente*, 7 de junio de 2020).

En términos generales, según Olías (4 de septiembre de 2020) para la regulación del *home office*, tanto en España como en Europa, rige el Acuerdo Marco Europeo sobre Teletrabajo de 2002, reformado en 2005, en donde se define el teletrabajo y los países y modalidades que abarca.

En cuanto a lo primero:

...miramos cómo está regulado el teletrabajo en otros países europeos, la referencia común es el Acuerdo Marco que elaboraron los agentes sociales europeos y que se actualizó en el año 2005. El teletrabajo se define como una forma de organización y/o de realización del trabajo utilizando las tecnologías de la información, en el marco de un contrato o de una relación laboral, en la que un trabajo, que también habría podido realizarse en los locales del empresario, se ejecuta habitualmente fuera de esos espacios físicos. La definición permite abarcar distintas formas de ‘trabajo regular’ en estas condiciones a distancia.

En relación con el segundo punto la autora expresa que:

El Acuerdo Marco ha servido de base a los países europeos para establecer sus condiciones de teletrabajo, que en el caso de España (artículo 13 del Estatuto de los Trabajadores), Francia y Portugal, por ejemplo, se regulan de manera específica en la legislación laboral, mientras que Italia, Reino Unido y Países Bajos optan por regulaciones más amplias de “trabajo flexible”, que incluyen el teletrabajo pero no son tan específicas ni exclusivas de esta modalidad. Otros Estados como Alemania, Suecia y Finlandia desarrollan las condiciones del trabajo a distancia a través de acuerdos sectoriales, de empresa y normas de menor rango.

Dave Nevogt, director ejecutivo y cofundador de Hubstaff, empresa norteamericana especializada en servicios de supervisión de personal mediante *software* de seguimiento en el espacio-tiempo virtual, reveló a la revista estadounidense de negocios, *Fast Company*, que hay un cambio clave que muchas empresas podrían aprovechar para reencarrilar la economía: contar con una fuerza laboral remota permanente. En una encuesta a 400 propietarios y gerentes de negocios los resultados mostraron que el trabajo remoto ayudó a prevenir despidos para 66% de las empresas, mientras que el 44.25% de éstas espera que el trabajo remoto aumente las ganancias.

Entre otras, éstas son las razones por las que el *home office* ayuda a la economía, según el analista:

- a. Las empresas ahorran dinero porque con el equipo remoto desaparecen gastos de la oficina física como alquiler, servicios públicos y suministros de oficina, lo que permite a las empresas ahorros de costos que pueden reinvertir en otras actividades o negocios.
- Pueden trasladar su sede a ubicaciones con un costo de vida más bajo si no dependen por completo del talento local para posibilitar la capacidad de contratar más empleados.
- Se reduce el tiempo de viaje diario de casa al trabajo, devolviendo a los empleados varias horas a la semana.
- Lo más importante: los empleados tienen más control de su tiempo y pueden optar por bloquear las interrupciones y dis-

tracciones de sus compañeros de trabajo. En un entorno de oficina, es muy fácil atropellar e interrumpir a alguien con una pregunta, y es la razón número uno por la que las oficinas son tan improductivas.

b. El grupo de talentos se expande:

- Elimina las restricciones de tener que contratar localmente en función de la ubicación de una oficina, lo que implica que los trabajadores puedan venir de cualquier lugar y permitirles vivir donde quieran, por ejemplo, donde los alquileres y los costos de propiedad de vivienda son más bajos.
- Los empleados pueden reinvertir este capital adicional en esas economías locales o hacer ahorros o inversiones en pequeños negocios derivados del ahorro de gastos en transporte, gasolina, comidas en la calle, el café para llevar.
- Las empresas pueden ayudar a reducir las tasas de desempleo en las economías locales que tendrían más dificultades para recuperarse (información: *La Silla Rota*, 27 de agosto de 2020).

En las inmediaciones de la estrepitosa caída del empleo mundial lo anterior es congruente con las nuevas demandas y ocupaciones que delinean los empleos actuales y los del futuro pospandémico en el marco de las empresas “exitosas” que han obtenido beneficios en medio de la desgracia humana, pero, en general, altamente beneficiosa para el capitalismo del desastre y decadente.

El covid 19 impactó a la economía mundial causando pérdida de miles de empleos en la mayoría de las actividades productivas y de servicios. No obstante, el confinamiento y el posterior cambio en los hábitos de consumo descubrieron la necesidad de empresas y vendedores minoristas de migrar al ámbito digital —como antaño en otras crisis capitalistas, lo hicieron a sectores como energético o inmobiliario— creando puestos laborales conectados en el ciberespacio con el uso de *apps* y de redes digitales controladas por las gerencias empresariales.

CUADRO 2. EMPLEOS MÁS DEMANDADOS EN PANDEMIA Y POSPANDEMIA EN LA ERA DIGITAL

---

*Área digital*

Ingeniero de *software*

Diseñador gráfico

Community Manager

Ingeniero de datos (responsable de desarrollar algoritmos para ayudar a que los datos sin procesar sean más útiles para la empresa)

Desarrollador Java

---

*Área de ventas*

Responsable de atención al cliente

Cajero

Ejecutivo de ventas

Especialista en selección de personal

Especialista en marketing

Key Account Manager (encargado de mantener las relaciones a largo plazo entre clientes y la empresa).

---

*Logística*

Supervisor de tiendas.

Conductor para empresas de paquetería (como iVoy y Amazon).

Repartidor.

Project Manager (jefe de gestión de proyectos).

Supply Chain Manager (encargado de la administración y gestión de todos los procesos de la cadena de suministro).

---

*Otros sectores*

Contador público

Psicólogo

Enfermera

Trabajador de la construcción

Traductor

---

FUENTE: Datos de acuerdo con el portal de empleo LinkedIn, cit. en *Reforma*, 7 de julio de 2020.

Esta fuente indica, que lo que buscan los reclutadores de personal ante los cambios acarreados por la pandemia y la crisis son personas que muestren “poseer habilidades” y “virtudes” capaces de elevar la productividad de las empresas: creatividad, persuasión, colaboración, adaptabilidad y capacidad para gestionar el

tiempo. Obviamente que, al lado del incremento de la productividad laboral, figura el *objetivo esencial* del capital: *elevar* al máximo su tasa de *ganancia* y, en general, su rentabilidad.

Los “nuevos empleos digitalizados” (véase Antunes, 2018), asalariados o no, tanto en la pandemia como en la pospandemia, que demandan las empresas en el marco del *home office* y del teletrabajo (*telecommuting*), relativos a las aplicaciones digitales de empresas como Uber, Rappi, DiDi Food, repartidores de comida rápida mediante plataformas digitales —que llegan a cobrar hasta el 30% por comisión del servicio de entrega, lo que encarece los productos en la medida en que los dueños de las mercancías trasladan esos aumentos a los consumidores— en general se proyectan como empleos flexibles y precarizados; fácilmente rotativos y adaptables a las condiciones que impongan las empresas en el marco de sus intereses de clase y organizacionales para lo que propugnan por impedir cualquier legislación o, si ésta se llega a adoptar, que sea en un marco de derechos sociales y laborales disminuidos en un remedo de lo que ocurre en las actividades del *outsourcing* o de la llamada informalidad.

#### CODA

Toda crisis capitalista desencadena mutaciones y cambios en la economía y en la sociedad. Como se señaló al principio, para que ello ocurra, deben de haberse incubado con anticipación o, por lo menos, estar en vías de gestación, los procesos materiales e institucionales para que se puedan desarrollar las fuerzas productivas y el tipo de relaciones sociales que le correspondan.

En lo que concierne al mundo del trabajo, es preciso que los nuevos medios de producción y la organización empresarial ajusten a la fuerza de trabajo a sus requerimientos, necesidades y demandas. En este sentido, la hipótesis central de este ensayo —que requiere desarrollarse ampliamente como línea de investigación de la sociología del trabajo— sostiene que la nueva revolución industrial en ciernes requiere un extendido ejército mundial de desempleados que sirva de palanca para reducir los

salarios significativamente, intensificar la explotación y la superexplotación, así como precarizar el trabajo con el apoyo de los dispositivos de esa revolución como la inteligencia artificial, el *big data* y los algoritmos, con el impulso del teletrabajo y el *home office* conectados a los procesos productivos y de trabajo mediante el ciberespacio. Una nueva revolución industrial 4.0 cuyo curso y resultados dependerán de la lucha de clases entre trabajo y capital, así como de la capacidad de los trabajadores para revertir la crisis capitalista en beneficio de un nuevo modo de producción, de vida y de trabajo enmarcado en relaciones productivas, sociales y cooperativas no capitalistas.

#### REFERENCIAS

- Alves, Giovanni, *As contradições metabólicas do capital. Crise ecológica, envelhecimento e extinção humana*. Canal 6-Editora Bauru/SP., 2020. Disponible en ebook: file:///C:/Users/DELL/Downloads/Ebook\_As-contradicoes-metabolicas-do-capital%20(4).pdf.
- Antunes, Ricardo (2018), “Cómo se desarrolla la ‘uberización’ total del trabajo”, *La Haine*, 15 de junio de 2020, disponible en <https://www.lahaine.org/mundo.php/como-se-desarrolla-la-uberizacion>.
- (2018), *O privilégio da Servidão. O novo proletariado de serviços na era digital*, São Paulo, Boitempo.
- Baker, Nick (11 de septiembre de 2020). “En el peor momento la élite multimillonaria saquea a la clase trabajadora”, rebelión *on line*, disponible en <https://rebelion.org/en-el-peor-momento-la-elite-multimillonaria-saquea-a-la-clase-trabajadora/>.
- Barranco, Carlos Omar, “Ciudad Juárez: “600 por ciento de incremento de casos y defunciones en treinta días”, en *Norte Digital*, 21 de mayo de 2020, disponible en <https://nortedigital.mx/ciudad-juarez-600-porciento-de-incremento-de-casos-y-defunciones-en-treinta-dias/>.
- BBC News (4 de octubre de 2020), “Coronavirus y teletrabajo: 5 modelos de “oficina del futuro” que están emergiendo gracias a la pandemia”, disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-54356853>.
- Bloom, Nicholas, Entrevista, *La Vanguardia*, 9 de junio de 2020, disponible en: <https://www.lavanguardia.com/lacontra/20200609/>

481688750649/iremos-a-trabajar-a-la-oficina-pero-solo-dos-o-tres-veces-por-semana.html.

Brussevich, Mariya, Dabla-Norris, Era y Khalid, Salma, “El trabajo a distancia no es una opción para los pobres, los jóvenes y las mujeres”, Inter Press Service, Agencia de Noticias 9 de julio de 2020. Disponible en: <http://www.ipsnoticias.net/2020/07/trabajo-distancia-no-una-opcion-los-pobres-los-jovenes-las-mujeres/>.

*El Universal*, “Teletrabajo ¿llegó para quedarse?”, 5 de septiembre de 2020, disponible en <https://www.eluniversal.com.mx/mundo/teletrabajo-llego-para-quedarse>.

*Excelsior*, “Planea Alemania Ley sobre Home office”, 26 de abril de 2020, disponible en <https://www.excelsior.com.mx/global/planea-alemania-ley-sobre-home-office/1378327>.

Fragua, “En las conciliaciones el pueblo pone los muertos”, *Rebelión*, 12 de junio de 2020, disponible en: <https://rebelion.org/en-las-conciliaciones-el-pueblo-pone-los-muertos/>.

Gould, Elise y Kassa, Melat, “Young workers hit hard by the covid 19 economy Economic Policy Institute”, 14 de octubre de 2020, disponible en [https://www.epi.org/publication/young-workers-covid-recession/?utm\\_source=Economic+Policy+Institute&utm\\_campaign=3b154ae817-EMAIL\\_CAMPAIGN\\_2019\\_02\\_21\\_07\\_37\\_COPY\\_01&utm\\_medium=email&utm\\_term=0\\_e7c5826c50-3b154ae817-60019701&mc\\_cid=3b154ae817&mc\\_eid=9d8953a98c](https://www.epi.org/publication/young-workers-covid-recession/?utm_source=Economic+Policy+Institute&utm_campaign=3b154ae817-EMAIL_CAMPAIGN_2019_02_21_07_37_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_e7c5826c50-3b154ae817-60019701&mc_cid=3b154ae817&mc_eid=9d8953a98c).

INEGI-IFC (17 de febrero de 2020). Comunicado de Prensa n. 103/20. “En México hay 80.6 millones de usuarios de internet y 86.5 millones de usuarios de teléfonos celulares: ENDUTIH 2019”, disponible en: [https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ENDUTIH\\_2019.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ENDUTIH_2019.pdf).

Información y TIC (7 de marzo de 2019). “Alfabetizaciones emergentes en el ciberespacio 1”, disponible en: <https://informacionytic.com/2019/03/07/alfabetizaciones-emergentes-en-el-ciberespacio-1/>.

Izquierda castellana (15 de agosto de 2020), “El trabajo en domicilio. De las tricotasas al teletrabajo”, *La Haine*, en: [https://www.lahaine.org/est\\_espanol.php/el-trabajo-en-domicilio-de](https://www.lahaine.org/est_espanol.php/el-trabajo-en-domicilio-de).

Kurz, Robert, Trenkle, Norbert y Lohoff, Ernst, “Manifiesto contra el trabajo”, en Varios, *Un mundo sin trabajo*, México, Dríada, 2008.

*La Izquierda Diario* (1 de octubre de 2020). “Tecnoestrés: padecimiento

- de los trabajadores por precarización y *home office*", en: <https://www.laizquierdadiario.mx/Tecnoestres-padecimiento-de-los-trabajadores-por-precariacion-y-home-office>.
- (19 de octubre de 2020), "En *call center* de Grupo Salinas se violan los derechos laborales", en: <http://www.laizquierdadiario.mx/En-call-center-de-Grupo-Salinas-se-violan-derechos-laborales>.
- (29 de septiembre de 2020), "Esenciales, precarizadas y mujeres: Somos las trabajadoras de *call center*", en: <http://www.laizquierdadiario.mx/Esenciales-precariadas-y-mujeres-Somos-las-trabajadora-del-Call-Center>.
- , "Siguen en aumento las muertes por contagio en las maquilas", 22 de septiembre de 2020, disponible en: <http://www.laizquierdadiario.mx/Siguen-en-aumento-las-muertes-por-contagio-en-las-maquilas>.
- , "Homicidio industrial: más de 30 muertos por covid 19 en la planta de Lear en México", 25 de mayo de 2020, disponible en: <http://www.laizquierdadiario.com/Homicidio-industrial-mas-de-30-muertos-por-Covid-19-en-la-planta-de-Lear-en-Mexico>.
- La Jornada* (31 de julio de 2020), "En la frontera México-EU, más de un millón de contagios", disponible en: <https://www.jornada.com.mx/2020/07/31/politica/004n1pol>.
- , "Al menos 104 obreros muertos por el virus en Juárez, asegura abogada", 8 de mayo de 2020, disponible en: <https://www.jornada.com.mx/2020/05/08/estados/025n1est>.
- La Silla Rota* (06 de noviembre de 2020). "Con temor al desempleo 8 de cada 10 empleados que hacen *home office*", en: <https://lasillarota.com/dinero/con-temor-al-desempleo-8-de-cada-10-empleados-que-hacen-home-office/452390>.
- (4 de septiembre de 2020). "Los empleos que se perderán incluso después de que termine la pandemia", en: <https://lasillarota.com/dinero/los-empleos-que-se-perderan-incluso-despues-de-que-termine-la-pandemia-empleo-cnn-pandemia-covid-19/431489>.
- , "Así es como se busca regular el *home office* en México", 21 de julio de 2020. Disponible en: <https://lasillarota.com/nacion/asi-es-como-se-busca-regular-el-home-office-en-mexico-home-office-pandemia-covid-19-reforma/415240>.
- , "El *home office*, la clase para activar la recuperación de la economía", 27 de agosto de 2020, disponible en: <https://lasillaro>

ta.com/dinero/el-home-office-la-clave-para-activar-la-recuperacion-de-la-economia-home-office-economia-economicos-trabajo-remoto/428694.

Lévy, Pierre (2004), *Inteligencia colectiva*. Washington, DC, disponible en: <http://inteligenciacolectiva.bvsalud.org/public/documents/pdf/es/inteligenciaColectiva.pdf>.

Marx, Karl, “Prólogo a la *Contribución a la crítica de la economía política*”, en *Obras Escogidas*, Editorial Progreso, Moscú, s/f, pp. 181-185.

————— (1982), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, t. I, México, Siglo XXI, 12a. ed.

Mould, Oli (2019), *Contra la creatividad. Capitalismo y domesticación del talento*. Alfabeto, Madrid.

OIT (2016), “Las dificultades y oportunidades del teletrabajo para los trabajadores y empleadores en los sectores de servicios de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y financieros”, Ginebra. Disponible en: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed\\_dialogue/-sector/documents/publication/wcms\\_531116.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_dialogue/-sector/documents/publication/wcms_531116.pdf).

Oprinari, Pablo, “Maquiladoras y covid: explotación capitalista y resistencia obrera en la frontera norte de México”, *La Izquierda Diario*, 31 de mayo de 2020. Disponible en: <http://www.laizquierdadiario.mx/Maquiladoras-explotacion-capitalista-y-resistencia-obrera-en-la-frontera-norte-de-Mexico>.

*Pie de Página*, “En emergencia por covid 19 maquilas trabajan con mayor actividad”, 26 de octubre de 2020, en: <https://piedepagina.mx/en-emergencia-por-covid-19-las-maquilas-trabajan-con-mayor-actividad/>

Pilotzi, Julio, “Regreso a la normalidad en procesos industriales”, *Forbes*, 15 de julio de 2020, disponible en: <https://www.forbes.com.mx/regreso-a-la-normalidad-en-procesos-industriales/>.

Proyecto Puente, “Jornadas de 4 horas, home office”, 7 de junio de 2020, en <https://proyectopuente.com.mx/2020/06/07/jornadas-de-4-dias-home-office-horarios-escalonados-covid-19-transforma-el-trabajo-en-mexico/>.

*Reforma*, “Empleos en auge pese a la pandemia”, 7 de julio de 2020, en [https://www.reforma.com/empleos-en-auge-pese-a-la-pandemia/gr/ar1981900?md5=b5f012d5fe70dc173341032a65ae6aa0&ta=0dfdbac11765226904c16cb9ad1b2efe&utm\\_source=elemento\\_web&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=promocion\\_suscriptor](https://www.reforma.com/empleos-en-auge-pese-a-la-pandemia/gr/ar1981900?md5=b5f012d5fe70dc173341032a65ae6aa0&ta=0dfdbac11765226904c16cb9ad1b2efe&utm_source=elemento_web&utm_medium=email&utm_campaign=promocion_suscriptor).

Reuters, “Trabajadores regresan a las fábricas mexicanas ante reactivación

- del sector automotor”, 2 de junio de 2020. Disponible en: <https://lta.reuters.com/articulo/salud-coronavirus-manufactura-reapertura-idLTAKBN2391RV-OUSLT>.
- Rifkin, Jeremy (2000), *La era del acceso, la revolución de la nueva economía. La revolución de la nueva economía*, Barcelona, Paidós.
- Sadin, Éric (2017), *La humanidad aumentada. La administración digital del mundo*. Buenos Aires, Caja Negra.
- Sin Embargo*, “Autoridades registran 2 nuevos brotes de covid 19 en maquilas de Chihuahua”; hay al menos 8 contagios, 8 de octubre de 2020, en: <https://www.sinembargo.mx/08-10-2020/3873874>.
- , “Autoridades registran 2 nuevos brotes de covid 19 en maquilas de Chihuahua”; hay al menos 8 contagios, 8 de octubre de 2020, en: <https://www.sinembargo.mx/08-10-2020/3873874>.
- Sotelo Valencia, Adrián (2010), *Crisis capitalista y desmedida del valor: un enfoque desde los Grundrisse*, Editorial Itaca-UNAM-FCPys, México.
- (2019), *Estados Unidos en un mundo en crisis. Geopolítica de la precariedad y la superexplotación del trabajo*, Madrid, Anthropos-Siglo XXI-CEIICH.

# UBERIZACIÓN DEL TRABAJO Y CAPITALISMO DE PLATAFORMA: ¿UNA NUEVA ERA DE DESANTROPOMORFIZACIÓN DEL TRABAJO?<sup>1</sup>

RICARDO ANTUNES

## INTRODUCCIÓN

El objetivo de este artículo consiste en exponer algunas de las características del llamado *trabajo uberizado*. Para ello, en el presente ensayo, desarrollamos dos hipótesis: *a*] el *capitalismo de plataformas* ha recuperado formas de trabajo pretéritas, presentes desde el comienzo de la Revolución industrial; *b*] estamos ingresando en una nueva era de *desantropomorfización del trabajo*, con la eliminación de grandes contingentes de *trabajo vivo*, reemplazados por el *trabajo muerto* que se expande a través de la nueva *fábrica digital*. Además de la eliminación de grandes contingentes de la clase obrera, que se volvieron cada vez más superfluos y desechables para el capital, estamos entrando en una fase cualitativamente distinta de subsunción real del trabajo al capital en la era de la ciberindustria, lo que conlleva a profundas consecuencias en el mundo del trabajo.

<sup>1</sup> Este artículo se publicó originalmente en la revista *Análise Social* del Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Lisboa, Portugal (LVIII [3<sup>o</sup>.], núm. 248, pp. 512-532, 2023) <<https://10.31447/AS00032573.2023248.04> ISSN ONLINE 2182-2999> y forma parte de los proyectos: *Trabalho Intermitente e Indústria 4.0: complexificando a nova morfologia do trabalho* (CNPQ) y *Trabalho, Tecnologia e Impactos Sociais: o advento da Indústria 4.0* (Grupo de Pesquisa Mundo do Trabalho e suas Metamorfoses (GPMT/IFCH/UNICAMP y Ministério Público do Trabalho-15<sup>a</sup> Região). Traducido por Adrián Sotelo Valencia.

## UN MUNDO INFORMACIONAL-DIGITAL

Hace algunas décadas el capitalismo industrial, informacional y digital bajo la conducción financiera, se viene desarrollando para que la productividad del capital se valore en su punto más alto. Al proceder de ese modo, las corporaciones globales amplían sus ganancias y exacerbaban la competencia entre ellas, introduciendo cada vez más una maquinaria altamente avanzada, capaz de potenciar exponencialmente la utilización de fuerza de trabajo. Por lo tanto, la “flexibilización” del mercado de trabajo se convirtió en la condición *sine qua non* para el universo corporativo.

Las empresas públicas, que anteriormente ofrecían servicios socialmente útiles y sin fines de lucro, cuando se privatizaron, introdujeron el beneficio en su *modus operandi*, incluso convirtiéndose en participantes (directa o indirectamente) en el proceso de valorización del capital. Así, al contrario de la pregonada retracción o desaparición de la ley del valor, estamos develando una mutación e incluso expansión en sus engranajes, a través de la *introducción de nuevas formas de apropiación del trabajo excedente* y su *potenciación*. Y este procedimiento se ha vuelto cada vez más responsable de la eliminación de una masa de trabajadores que ya no trabaja y que se expande aún más con los flujos migratorios internacionales, sumándose a las bolsas de desechables, subempleados y desempleados (Basso, Perocco, 2008).

Para las grandes corporaciones, la expansión e intensificación de los tiempos de trabajo generadores de ganancias y de plusvalor se han vuelto aún más vitales frente a la intensa competencia entre ellas para expandir su dominio en el mercado, tanto en la industria, la agricultura y los servicios, como en sus interconexiones (agroindustria, servicios industriales e industria de servicios) presentes en las nuevas cadenas de producción de valor.

Para esta reorganización de los capitales fue central la expresiva expansión del sector servicios, cada vez más subordinado a la *forma-mercancía*. Además de derrumbar el mito de que la “sociedad de servicios, postindustrial” eliminaría a la clase trabajadora, esa configuración desplegó una *expansión significativa del nuevo proletariado de servicios* en la era digital. Tal procedimiento, contrariamente a lo que se ha defendido en las últimas décadas, no con-

dujo a la pérdida de relevancia, sino a la expansión de nuevas formas generadoras de valor, aunque a menudo asumiendo la *apariencia de no valor*.

¿Cómo es posible, entonces, pensar en la validez y actualidad del valor, cuando los servicios, las tecnologías de información y los algoritmos parecen dominar el mundo de las grandes corporaciones?

#### LA CONVERSIÓN DE LOS SERVICIOS EN MERCANCÍAS

Para abordar este tema es necesario hacer una pequeña digresión analítica.

En el Libro II de *El capital*, Marx (2014) ofrece pistas seminales sobre la teoría del valor-trabajo más allá del universo de la producción industrial. Demuestra que, dado que el objetivo central del capital es su valorización, tanto la reducción del tiempo de producción *como* del tiempo de circulación adquirieron gran importancia, ya que el *tiempo total del capital depende de ambos*, siendo éste, a su vez, uno de los desafíos cotidianos de la ingeniería del capital. Tal movimiento tiene lugar porque, en el caso de que la mercancía (material o inmaterial) no es producida ni vendida, no ocurre la realización del plusvalor. De este modo, agrega Marx, el tiempo de *circulación* también se convierte en una limitación del *tiempo de producción*. Por lo tanto, cuanto más el *tiempo de circulación* del capital se aproxima a cero, mayor es su productividad (Marx, 2014: 204-205). Y Marx ejemplifica lo anterior en el caso de la industria del transporte, almacenamiento y comunicaciones, entre otros, en los que, a pesar de que no se verifica producción, hay generación de más valor. Si es un hecho que Marx enfatizó que el plusvalor nace en la esfera de la producción, también demostró que, particularmente en los sectores mencionados anteriormente, se desarrolla un *proceso de producción dentro del proceso de circulación*,<sup>2</sup> que termina convirtiéndolos en ramas productivas.

<sup>2</sup> Véase especialmente Karl Marx (2014), capítulos 5 y 6.

En sus palabras:

Pero lo que *vende la industria del transporte* es el desplazamiento del lugar mismo. El efecto útil obtenido está inextricablemente ligado al proceso de transporte, es decir, al *proceso de producción* de la industria del transporte. Hombres y mercancías viajan en un medio de transporte, y su viaje, su movimiento espacial, es precisamente el *proceso de producción* que se lleva a cabo. El efecto útil sólo puede ser consumido durante *el proceso de producción*. [...] Pero el valor de cambio de este efecto útil está determinado, como el de cualquier mercancía, por el valor de los elementos de producción consumidos en ella (fuerza de trabajo y medios de producción) *acrecentado por el plusvalor creado por el trabajo excedente de los trabajadores ocupados en la industria del transporte* (Marx, 2014: 133-134, cursivas mías).

De este modo, el valor generado en la industria del transporte está determinado, “[...] en parte, por la transferencia del valor de los medios de transporte, en parte, por medio del incremento del valor generado por el trabajo de transporte. Esta última adición de valor se descompone, como en toda producción capitalista, en reposición de salarios y plusvalor” (Marx, 2014: 229).

Así, se evidencia la tesis de que también en las actividades de circulación, que no generan producción material, o, en las palabras del autor, se realiza también un *proceso de producción dentro del proceso de circulación*. Y es exactamente en esta formulación, como veremos más adelante, que encontramos una pista seminal para pensar el mundo de los servicios en el capitalismo contemporáneo.

Vale recordar que Marx (2013, 2014) en *El capital* sustenta una *concepción ampliada de industria* que trasciende en mucho la industria de transformación e incorpora también la industria de servicios. Y, al proceder de este modo, amplía significativamente el sentido de lo que es productivo para el capital, como se puede constatar en el Libro I. En sus palabras:

*Para trabajar productivamente, ya no es necesario hacerlo con las propias manos; Ahora basta con ser un órgano del trabajador colectivo, ejecutar cualquiera de sus subfunciones.* La definición original de trabajo productivo [...], deri-

vada de la naturaleza misma de la producción material, sigue siendo válida para el trabajador colectivo, considerado en su conjunto. *Pero ya no es válida para cada uno de sus miembros, tomados aisladamente* (Marx, 2013: 577, cursivas mías).

Y añade:

La producción capitalista no es sólo la producción de bienes, *sino esencialmente una producción de plusvalor*. Sólo el trabajador que produce plusvalor para el capitalista es productivo o sirve a la *autovalorización del capital*. Si se nos permite elegir un *ejemplo fuera de la esfera de la producción material*, diremos que un maestro de escuela es un trabajador productivo si no se limita a trabajar con las cabezas de los niños, sino que se exige a sí mismo hasta el agotamiento para enriquecer al jefe. Que este último haya invertido su capital en una fábrica de enseñanza, en lugar de en una fábrica de salchichas, es algo que no altera en nada la relación (Marx, 2013: 578, cursivas mías).

Esta formulación le permite agregar otro elemento decisivo:

Así, el concepto de trabajador productivo no implica de ninguna manera sólo una relación entre actividad y efecto útil, entre trabajador y producto del trabajo, sino también una relación de producción específicamente social, surgida históricamente y que cuelga en el trabajador la etiqueta de medio directo de valorización del capital. *Por lo tanto, ser un trabajador productivo no es una suerte, sino un azar* (Marx, 2013: 578, cursivas mías).

Hechas estas consideraciones, lo esencial de la concepción marxiana de lo que es el trabajo productivo se puede resumir en seguida (Antunes, 2018):

1. Se trata del trabajo que genera más plusvalor.
2. Es aquel pagado por el capital-dinero y no por la renta.
3. Es el resultado del *trabajo colectivo, social y complejo* y ya no solamente del trabajo individual.
4. Es el que valoriza el capital, independientemente de si su resultado es un producto material o inmaterial.

5. Incluso cuando realiza actividades similares, el trabajo sólo puede definirse como productivo en función de la *relación social* que le posibilita participar en la creación y valorización del capital. Así, actividades similares o incluso iguales en cuanto a su naturaleza, para ser consideradas productivas, dependen de su participación real en el proceso de valorización del capital y de creación de plusvalor.
6. Por último, todo trabajo productivo, en el capitalismo, debe ser asalariado, aunque no todo trabajo asalariado sea productivo (Marx, 1994, 2013).

Dado que no es posible, en este espacio, avanzar más detalladamente en estas densas formulaciones, sólo queremos indicar, que en el pensamiento marxista y en su *crítica de la economía política* encontramos pistas fértiles que constituyen *puntos de partida* para poder obtener una comprensión más precisa de las formas contemporáneas de extracción de plusvalor.

Esa comprensión se puede obtener especialmente a partir de la enorme capacidad que ha demostrado el capitalismo para articular las producciones de talla predominantemente *material*, que tienen gran relevancia en la industria de la transformación, con aquellas en las que se expanden las actividades inmateriales, que se han desarrollado con rapidez especialmente en los servicios, en una fase en la que el capitalismo ha convertido la información en una mercancía con alto valor de cambio (Vincent, 1993; Tosel, 1994; Antunes, 2013 y 2020a).

#### LAS PLATAFORMAS Y EL MILAGRO ALGORÍTMICO

Con la expansión del universo digital, a través de las tecnologías de la información y la comunicación cada vez más presentes en la producción (en un sentido amplio), encontramos nuevos componentes que merecen un análisis cuidadoso, con el fin de captar mejor qué papel han estado jugando estas tecnologías en las formas de acumulación presentes en el capitalismo contemporáneo. Esto se debe a que estos nuevos espacios productivos, cada

vez más conectados con las plataformas digitales y el mundo de los algoritmos, han adquirido un enorme protagonismo en generar ganancias e, incluso, plusvalor, obligándonos a buscar comprender mejor cómo las grandes plataformas digitales —verdaderas corporaciones globales— han estado participando en lo que Srnicek (2017) ha denominado Capitalismo de Plataforma.

Fue reflexionando sobre el papel del trabajo en el capitalismo de plataforma como Ursula Huws (2014) desarrolló su rica conceptualización sobre el *cybertariat*, un conjunto de empleados y empleadas de las industrias de *software*, *call centers*, *telemarketing*, etc., que trabajan con instrumentos digitales, al mismo tiempo que experimentan condiciones de trabajo a menudo precarizadas, especialmente cuando se comparan con periodos anteriores a la era de la cibernética, de la informática y de la telemática.

Esta tendencia a la *homogeneización* de la precarización se produce paralelamente con la *heterogeneización* de las actividades laborales. Y esto ocurre ya que la expansión de las tecnologías de la información y la comunicación (en diversos sectores como fábricas, agricultura, oficinas, tiendas, transporte, etc.) se concreta tanto por la intensificación del trabajo digital, en *línea*, como de la *expansión*, especialmente en los países del sur, de las actividades más rutinarias, manuales, configurando, de acuerdo con Huws (2014), el *cibertariat*, el nuevo proletariado de la era digital. Contradiciendo tesis que consideran el trabajo digital como “aparentemente desmaterializado, vinculado a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC)”, Huws (2014: 157) señala que las llamadas actividades virtuales no pueden ocurrir, por ejemplo, sin las mercancías que son producidas en las *sweatshops* de China o en otros países del Sur del mundo. Es como consecuencia de esta imbricación entre diferentes actividades presentes en las cadenas de producción de valor que ningún teléfono *inteligente*, *tableta* o algo similar podría funcionar sin ser resultado de alguna modalidad de trabajo manual.

El mito del trabajo digital no relacionado con la actividad humana se desmorona, según el autor: sin la producción de energía, cables, computadoras, teléfonos móviles y otros productos materiales; sin el suministro de materias primas; sin el lanzamiento de satélites espaciales para cargar las señales; sin la construcción de

edificios donde todo esto es producido y vendido, sin la producción y conducción de vehículos que viabilicen su distribución, sin toda esta infraestructura material, la *internet* ni siquiera podría existir y menos aún ser conectada (Huws, 2014: 157-158).

Partiendo de esta formulación Ursula Huws (2014) ofrece otra fructífera pista analítica acerca de *cómo* y *dónde* tiene lugar la creación de valor: es imperativo estudiar todo el proceso de producción, desde sus primeras acciones, hasta la entrega final de las mercancías. Sólo de esta manera será posible comprender qué actividades generan ganancias y plusvalor, es decir, aquellas que están *dentro del nodo* y, por lo tanto, “directamente productoras de plusvalor para el capital” (Huws, 2014: 166-167).

Dada la creciente amplitud de las cadenas de producción de valor, las actividades *dentro del nodo* se encuentran, según la autora, en una amplia gama de actividades como “marketing, gestión logística, distribución, transporte, servicio al cliente, ventas minoristas y mayoristas (ya sea en línea o fuera de línea) y entrega de productos”; es decir, en la “totalidad de la cadena de suministros, de la entrada de la fábrica (o del lugar donde se desarrolla el *software*) hasta el consumidor”, se encuentra el trabajo productivo, generador de plusvalor (Huws, 2014: 167).<sup>3</sup>

A continuación, presentamos algunos ejemplos emblemáticos de cómo las plataformas actúan, interactúan y alteran el mosaico que conforma la nueva morfología del trabajo. Comencemos con el más reciente y emblemático, Amazon (incluido *Amazon Mechanical Turk*) que combina la actividad digital con el trabajo manual, físico e intensivo. Los testimonios de los trabajadores en Estados Unidos revelan que caminar 24 o 25 km durante todo el día, para buscar en los estantes los productos que se enviarán en un tiempo récord a los consumidores, es una práctica sistemática. Envasar 120 o 200 productos por hora, trabajar 55 horas a la semana y hasta 10 horas al día, en periodos de ventas intensas, como en la temporada navideña, constituye la cotidianeidad de los trabajadores en su unidad de Tilburi en Inglaterra, donde se encuentra su mayor centro de comercio electrónico en Europa, en el que se

<sup>3</sup> Sobre el tema del valor en el capitalismo contemporáneo, véase Antunes (2018), Dyer-Witthford (2015), Fischer, Fuchs (2015) y Casilli (2020).

venden más de 1.2 millones de productos al año, según lo relatado por el periodista Alan Selby (2017).

Y todo esto ha estado sucediendo al mismo tiempo que las tiendas de Amazon ya operan, en Estados Unidos, sin la presencia de empleados, ya que todo se hace digitalmente. Vale la pena destacar en particular el Amazon Mechanical Turk, que viene diseñando una inmensa plataforma global que opera en las más diversas actividades, en diversas áreas y espacios del mundo, valiéndose de los más variados tipos de trabajo, a menudo contratados al margen de la legislación laboral, bajo el pretexto de ser “prestadores de servicios”, una tendencia facilitada por la gran masa de trabajadores y trabajadoras que experimentan el desempleo, el subempleo, la informalidad y la intermitencia en el trabajo (Grohmann, 2020; Fonseca, 2020).

El complejo corporativo Uber es otro ejemplo expresivo. Nació en Estados Unidos y en muy poco tiempo se transformó en una empresa global. En ella, trabajadoras y trabajadores (siempre contemplando la división socio-sexual, racial y étnica del trabajo), con sus automóviles, motos, bicicletas, celulares y mochilas, etc., se apropia del sobretrabajo generado por los “servicios” de los(as) conductores sin contemplar los deberes laborales vigentes en los países donde opera la plataforma. El discurso de la empresa es límpido:

Uber es una empresa de tecnología que crea oportunidades al poner en movimiento al mundo. Nos enfrentamos a los desafíos más complejos para ayudar a nuestros socios y usuarios a moverse utilizando una plataforma de movilidad integrada presente en más de 10 000 ciudades de todo el mundo. La idea *surgió* en 2009 y Uber Technologies Inc. se fundó oficialmente en junio de 2010 en la ciudad de San Francisco en los Estados Unidos. Inicialmente centrada en un servicio con coches de lujo, la empresa amplió rápidamente su cartera de productos y su presencia en todo el mundo, con el objetivo de unir a las personas y revolucionar la forma de moverse en las ciudades. Ya sea para un viaje por carretera, un paseo en bicicleta o para pedir un sándwich, Uber utiliza la tecnología para dar a las personas lo que quieren, cuándo y dónde lo necesitan” (Uber, 2020).

El *algoritmo*, ese nuevo fetiche del mundo empresarial, pasó a digitar los ritmos y los tiempos del capital. Y si no bastase la intensidad de la explotación del trabajo humano (practicada por Uber en un abanico inmenso de empresas similares como Cabify, 99, Rappi, Lyft, Ifood etc.), donde encontramos jornadas de trabajo que remiten a los orígenes de la Revolución industrial, la misma Uber, hace varios años, ha desarrollado un proyecto piloto de funcionamiento de los automóviles *sin chofer, automatizados, digitalizados y comandados por la inteligencia artificial* (contando solamente con un vigilante humano interno). Este experimento sufrió, sin embargo, un fuerte golpe con el accidente ocurrido en Estados Unidos, en marzo de 2018, que resultó en el atropellamiento y muerte de una mujer que transitaba en la calle. Aún más, *en este mundo donde la información es la mercancía que vale oro*, Uber es una plataforma que contiene información, solamente por poner un ejemplo, de todo el sistema mundial de transporte, tanto de las grandes como de las pequeñas ciudades.

Por lo que pudimos desprender de nuestra investigación sobre los antecedentes más recientes de estas tendencias, tal vez podamos encontrar en *Zero Hour Contract* (contrato de cero horas) uno de los principales precursores de lo que hoy se conoce ampliamente como *trabajo uberizado*. Se trata de una modalidad de trabajo que se desarrolló en el Reino Unido hace ya varias décadas, que tuvo un expresivo crecimiento en este siglo y que se viene ampliando cada vez más globalmente (Antunes, 2018).

Sin obligatoriedad de solicitarla, por parte de la plataforma demandante, ni de realizarla por parte de los trabajadores —de allí su denominación contrato *de cero horas*— esa modalidad de trabajo puede florecer a partir de la incorporación de un gran contingente de fuerza sobrante en las más diversas actividades, dada su condición de desempleo. Tal condición coloca a esos trabajadores y trabajadoras a la disposición de las “plataformas”, esperando una llamada para realizar determinada actividad. Y cuando se realiza la solicitud, el pago percibido se hace estrictamente respecto al trabajo realizado, independientemente del tiempo de espera de la solicitud. Más aún, dadas sus peculiaridades, son trabajos que también se expanden al margen de la legislación protectora del trabajo, dada la inexistencia de un contrato

laboral. Esta modalidad de trabajo englobó, desde su inicio, un espectro inmenso de trabajadores y trabajadoras, de que fueron ejemplo, y aún lo son, los(as) médicos, enfermero(as), trabajos de *care* (cuidado de ancianos, niños y enfermos, portadores de necesidades especiales, etcétera), entre otros (Maeda, 2019).

Vale destacar que existe una importante diferencia entre el *trabajo uberizado* y el sistema de *zero hour contract*. En éste, no hay obligatoriedad de la llamada que se haga al trabajador ni de la respectiva atención a la misma. La existencia de una enorme fuerza sobrante de trabajo permite que las empresas tengan un vasto plantel disponible para abastecer sus necesidades. Ya en el sistema Uber, los/as choferes o conductores no pueden rechazar las solicitudes (en general tienen un límite de tres rechazos justificados), ya que al hacerlo corren el riesgo de ser despedidos, “desligados” unilateralmente por la plataforma.

De este modo se crea una enorme disponibilidad para el trabajo, o posibilitada por la expansión del trabajo un *online*, o , por los aplicativos y plataformas que se utilizan cada vez más intensamente de esa fuerza de trabajo sobrante que, o sin embargo, es presentada por las plataformas como “prestadora de servicios”, “trabajo autónomo”, configurando modalidades de trabajo que enmascaran el trabajo asalariado, individualizándolo, invisibilizándolo, y, de este modo, burlando la legislación social del trabajo existente en los países donde actúan estas plataformas.

Trabajadores y trabajadoras se transforman, así en *emprendedores*, que deben imaginar su modo de vida como una forma de “empresariamiento”, una especie de ser burgués de sí mismos. Sin embargo, lo que se concreta muchas veces, y sin darse cuenta, es la condición de ser proletario-de-sí mismo. Parece florecer, así, una curiosa figura: la del *emprendedor-proletario*. Pero si el nuevo elixir del capital global consiste en crear un enorme contingente de trabajadores con un ideario y subjetividad *empresarial, gerencial*, hay que recordar la reciente tentativa de huelga mundial de conductores de Uber, en mayo de 2019, así como los encuentros que se vienen realizando apuntando a la creación de un sindicato internacional de los trabajadores uberizados, lo que ya indica un *primer registro* de que este tipo de *trabajo uberizado* y de las plataformas posee “disfunciones” y contradicciones que generan crecien-

tes descontentos entre sus “colaboradores” (Cant, 2019; Gonsales, 2020).

Otro ejemplo de esta modalidad intensificada de explotación del trabajo, que es el *pago con vales*, fue vigente en Italia hasta principios de 2017. De acuerdo con las reglas entonces establecidas, los asalariados obtenían un *vale* por las horas de trabajo realizadas, calculadas utilizando como referencia el salario mínimo legal. Si este vilipendio no fuera suficiente, los trabajos adicionales a menudo se “contrataban *fuera del vale*”, pero bajo la condición de aceptar un pago inferior al salario mínimo, lo que significa una precarización aún mayor del trabajo ocasional e intermitente. Es como si existiera una doble forma *de precarización: la que es “legal” y la “ilegal”*.

#### LOS “INCANSABLES” Y EL TRABAJO COMPLETO

Además de las tendencias indicadas anteriormente, estamos presenciando la expansión de formas de *externalización del trabajo*, como el *teletrabajo* y la *home office*, que se acentuaron exponencialmente durante la pandemia de coronavirus (Antunes, 2020b, 2022; Perocco, Antunes, Basso, 2021). Si bien estas modalidades pueden aparentar “ventajas” para la clase trabajadora, tales como no perder tiempo para ir y volver al trabajo, cuidar mejor la alimentación, permitir una “mejor división” entre trabajo productivo y reproductivo, entre otras, también pueden constituir una puerta de entrada para la reducción e incluso eliminación de los derechos laborales y de la seguridad social garantizada por las empresas, además de fomentar el aislamiento y la individualización del trabajo, que se ve desprovisto de la sociabilidad que emerge en el espacio del trabajo, fracturando aún más el colectivo y distanciando a los trabajadores de sus formas de representación y organización sindical y la convivencia social. Este proceso afecta más fuertemente al trabajo femenino, posibilitando, como hemos visto durante la pandemia en Brasil, la intensificación de la *doble jornada laboral*, agravando las formas de opresión del patriarcado y aumentando los feminicidios, etcétera.

Otro aspecto relevante es que estamos en presencia del inicio del fin de la separación entre el tiempo de vida *en* el trabajo y *fuera* del trabajo. Cada vez más los trabajos se extienden hacia la *totalidad del día e invaden la noche*, ya sea en el espacio productivo, o reproductivo, ampliando aún más la *disponibilidad integral para el trabajo*, sea en la empresa, o en el espacio doméstico (Cantor, 2019).

El ejemplo de abajo indica la concepción del ideario que predomina en el universo gerencial de “Atracción y Selección” de personal de un gran banco de Brasil que es más que emblemática del *imperativo de la dedicación integral al trabajo*. Según su ideario y su pragmática, “más que habilidades técnicas”, el banco “busca candidatas que quieran hacer la diferencia: los talentosos, los incansables, los improbables, los interesados, los indignados y los inquietos”, descritos de la siguiente manera:

#### *Los indignados*

Itaú admira profesionales que traen nuevas ideas: “Es importante compartir las ideas que surgen. Cuando la persona filtra demasiado para hablar, muchas ideas se pierden y lo nuevo no es implementado”, explica la gerente.

#### *Los interesados*

Buscamos personas que se identifiquen con nuestros valores y nuestras causas y que estén comprometidas con los desafíos y la propuesta de transformación del banco.

#### *Los improbables*

Los profesionales todavía piensan que el mercado financiero ofrece oportunidades de desarrollo sólo para administradores e ingenieros. Y, en verdad, Itaú ofrece oportunidades para las más diversas carreras: físicos, matemáticos, periodistas, psicólogos, profesionales de TI, etc. Es la diversidad de profesionales lo que hace de Itaú ser la empresa que es.

*Los incansables*

Queremos intentar, intentar e intentar. Y cuando sea bueno, queremos esforzarnos un poco más. Por lo tanto, admiramos a los profesionales que tienen una pasión por el rendimiento y persisten para superar los obstáculos.

*Los inventivos*

Los profesionales inventivos son esenciales para el cambio: son aquellos con creatividad y deseo de pensar diferente para innovar. Y la innovación es vital tanto para la creación de un nuevo producto o servicio como para la mejora del proceso (Itaú, 2020).

Y, mientras que gran parte de la clase trabajadora cumple con jornadas laborales extenuantes (Basso, 2018), para otros la existencia del trabajo es cada vez más *esporádica, intermitente y parcial*. Como la *subutilización* es una característica distintiva de nuestro tiempo y la *desregulación* es su corolario “natural”, florecen otras modalidades de trabajo para escapar del desempleo: *el crowdwork*, que son espacios de trabajo compartidos *donde la sociabilidad, la inseguridad y la competencia* se retroalimentan; el *self-employment*, (*autoempleo*) para llenar el *subempleo*, calmar la *ilusión de felicidad* y experimentar la pragmática diaria de la irrealización. Y, como consuelo, se anuncian “nuevas profesiones”, como el *coaching*, una especie de consolador “espiritual” reconfortante (para minimizar *el malestar en la civilización*) y, así, tratar de recuperar la “autoestima” de aquellos que fueron erosionados por los ingeniosos mecanismos del capital.

En los niveles de control y mando, el ideario empresarial también es “innovador”: “gestión de personas” es la nueva designación (para aquellos que antes se denominaban “gerentes de recursos humanos”) con la función principal de efectuar los recortes, *liofilizar el trabajo vivo* (Castillo, 1996) e involucrar a los “colaboradores” en la pragmática empresarial; el CEO” (*Chief Executive Office*) es el sustituto de los antiguos presidentes, directores o similares que comandan las corporaciones, *despersonalizando* la figura de los propietarios y *profesionalizando* sus antiguas funciones.

Así, combinando una enorme multiplicidad de trabajos, estamos experimentando una expresiva expansión del trabajo digital,<sup>4</sup> que convive con nuevas prácticas corrosivas de trabajo, que ejemplifica las pragmáticas del capital en *su desmedida empresarial*, para recordar la formulación de Daniele Linhart (2007, 2015). Y, en este escenario de abandono del trabajo y sus derechos, aumentan las enfermedades, las depresiones, el acoso, el desencanto, el extrañamiento, la alienación, los accidentes, las muertes, los suicidios, etc. (Seligmann-Silva, 2011; Praun, 2016; Heloani, Barreto, 2018).

#### PLATAFORMA Y PROTOFORMA

Los elementos señalados anteriormente nos permiten desarrollar dos hipótesis críticas. La primera se puede formular en forma de pregunta de investigación: ¿el *capitalismo de plataforma* tiene algo en común con la *protoforma del capitalismo*?<sup>5</sup>

Vimos que el *capitalismo de plataforma* impregnado de relaciones sociales y producción, termina por subsumir el arsenal digital-informacional prioritariamente a las necesidades de su autoexpansión y valorización. Y, al proceder de este modo, recurre, una vez más, a las formas pretéritas de explotación y explotación del trabajo que el siglo xx se encargará, en alguna medida, de eliminar o, por lo menos, restringir, en algunos países del mundo.

La *protoforma del capitalismo* fue marcada por la enorme superexplotación del trabajo en los inicios del universo fabril en Manchester, cuna de la Revolución industrial, cuyas jornadas de hombres, mujeres y niños ultrapasaban 12, 14, 16 horas por día, además de utilizar el *putting-out system* y *outsourcing*, formas de

<sup>4</sup> Sobre el trabajo digital, véase el amplio conjunto de estudios en: *Il lavoro digitale, i suoi significati e i suoi effetti, nel quadro del capitalismo pandemic*, en Perocco, Antunes, Basso (2021).

<sup>5</sup> Utilizo la denominación *protoforma del capitalismo* para referirme a la *primera fase (protoforma)* del capitalismo, cimentado en la *acumulación originaria del capital*.

externalización del trabajo frecuentemente basadas en el *pago por pieza*, sin hablar de la explotación del trabajo esclavizado del negro y del indígena en las colonias de América Latina, durante la llamada *acumulación primitiva de capital*.

En otras palabras, parece haber una aproximación entre *estas distintas fases históricas* del capitalismo. Esto se debe a que, en plena era digital, las modalidades de succión del trabajo excedente (intelectual y manual) se intensifican en todos los espacios donde se reproduce el capital, exactamente en el periodo en que, dados los espectaculares avances tecnológicos, la *jornada laboral podría reducirse* significativamente. Pero la competencia ininterrumpida entre las corporaciones globales se convierte en un obstáculo insuperable. Quizá tal vez estemos presenciando una variante de acumulación al mismo tiempo muy *digital* y abusivamente *primitiva*. Un capitalismo de *plataforma* que parece tener algo en común con la *protoforma del capitalismo* (Antunes, 2020a).

Una vez más, el *sistema de metabolismo social del capital*, para utilizar la rica formulación de István Mészáros (2002), impone su curso, articulando lo *moderno*, presente, por ejemplo, en la inteligencia artificial, con lo *arcaico*, que intensifica el binomio *explotación-explotación*, acentuando así su dimensión destructiva.

A diferencia del universo de trabajo pautado por la “creatividad”, con la expansión generalizada de *teléfonos inteligentes, ipads, iphones*, algoritmos, inteligencia artificial, *big data*, internet de las cosas”, 5G, impresión 3D, etc., el escenario que se desarrolla en el mundo del trabajo, parece ser “creativo” sólo para algunas actividades en la parte superior de los asalariados y en las de punta de la industria del *software* que disponen de “capital cultural”, mientras que en la base de la pirámide social opera lo opuesto. Junto a las formas de explotación del trabajo en la *base de estas actividades*, sucede también una forma de explotación, ya que, además de proporcionar su fuerza de trabajo, los trabajadores y las trabajadoras son responsables de los costos de compra o asignación de vehículos, teléfonos móviles, equipos (como las mochilas de los repartidores), como hemos dicho antes, aumentando la dependencia financiera para pagar los instrumentos de trabajo que deberían ser proporcionados por las empresas.

De este modo, el *labor*, que se expande en la “base productiva”

de Amazon (y Amazon Mechanical Turk), Uber (y Uber Eats), 99 (y 99Food), Cabify, Lyft, Ifood, Rappi, Glovo, Deliveroo, Google, Airbnb, entre otros ejemplos, cada vez más se asemeja a una modalidad de trabajo que, a pesar de sus diferencias, comienza a ser ampliamente denominado como *trabajo uberizado*. Lo que significa que son trabajos con jornadas extenuantes de bajos salarios (especialmente en los países de la periferia), en una lógica aparentemente “impersonal”, donde los “algoritmos” comandan y controlan los tiempos, ritmos y actividades realizadas, siempre con más intensidad y con metas que tienen que ser diariamente superadas (Gonsales, 2020).

Ciertamente que, con *la nueva división internacional del trabajo*, esta expansión ha sido más intensa en el Sur Global, aunque también avanza en varios países del norte, como Estados Unidos, Inglaterra, España, Francia o Portugal. Y es precisamente por esta razón que la deconstrucción de la legislación laboral, que protege los derechos de los trabajadores, ha sido más una constante que una excepción, a pesar de que los ejemplos y la intensidad de como ocurre se diferencien por las particularidades que asume en cada país, región y continente.

Este fenómeno se ha ido expandiendo aún más con el advenimiento de la llamada *industria 4.0* que nació en Alemania, concebida para proporcionar un nuevo salto tecnológico en el mundo productivo a partir de la expansión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Su implementación ha provocado una mayor intensificación de los procesos de producción automatizados a lo largo de la cadena de valor, de tal modo que toda la producción y logística empresarial cada vez más es controlada y comandada digitalmente, en espacios donde esta introducción es posible y económicamente ventajosa.

Es precisamente en este contexto que esbozamos nuestra segunda hipótesis: parece pertinente indicar que la principal consecuencia en el mundo del trabajo de ese proceso será la expansión del *trabajo muerto*, siendo la maquinaria digital —el “internet de las cosas”, la inteligencia artificial, la impresión 3D, el *big data*, etc.— el elemento dominante e impulsor de todo proceso productivo, con la consiguiente reducción del *trabajo vivo*, reemplazando las actividades que se vuelven superfluas, debido al ingreso

de nuevas máquinas automatizadas y robotizadas bajo el comando de los algoritmos. Cada vez más los robots y las máquinas digitales invadirán la producción, lo que nos lleva a postular que estamos entrando en una nueva fase cualitativamente superior *de subsunción real del trabajo al capital*. Con los *teléfonos inteligentes*, *tablets* y similares controlando, supervisando y comandando esta nueva fase de la industria cibernética del siglo XXI.

Ciertamente que se crearán nuevas actividades, como hemos mencionado anteriormente, en los centros más calificados informacionalmente, para operar con un nuevo mundo de máquinas, digital, *internetizado* y *cosificado*, mientras que serán eliminadas amplias capas de la clase trabajadora que se volverán superfluas, sobrantes y desechables, al tiempo que ampliará cada vez el número de desempleados sin perspectiva de futuro.

Esto se debe a que estamos ante una fuerte competencia entre las grandes corporaciones globales cuyo objetivo principal es asegurar su supervivencia y expansión en el mercado global. La batalla desencadenada entre Huawei y Apple es en sí misma emblemática: ¿cuál de ellas saldrá victoriosa y, así, ampliará su hegemonía en los mercados globales de tecnología 5G?

Es debido a estos elementos socialmente destructivos que estamos en vísperas de un nuevo *proceso de desantropomorfización del trabajo* (Lukács, 2012), ya que se acentúa significativamente la tendencia a la eliminación (y/o sujeción) de los contingentes de trabajo vivo y su reemplazo (y/o subordinación) por el *trabajo muerto*, resultado de este nuevo emprendimiento empresarial que tiene como objetivo consolidar la *nueva fábrica digital*, en los más diversos ramos y sectores económicos.

Estamos, pues, entrando en un nuevo patrón de *subsunción real del trabajo* (Marx, 1994) que se convierte en un apéndice de la *máquina informacional, digital y algorítmica*, expandiendo la *desantropomorfización* de grandes contingentes de trabajo vivo, en una dimensión aún más profunda que la que ocurrió con la introducción de la maquinaria durante la primera revolución industrial. Así, cuando utilizamos el concepto de *desantropomorfización* del trabajo, aludimos no sólo a la *reducción cuantitativa*, sino también a la pérdida de la *dimensión* cualitativa del trabajo humano.

Vale la pena recordar aquí que le debemos a Marx la formula-

ción de que, durante la manufactura y la artesanía, *el trabajador usaba y se servía de la herramienta*. Con el advenimiento de la fábrica moderna hubo una inversión compleja y los trabajadores comenzaron *a servir a la maquinaria*. En otras palabras, si durante el ciclo manufacturero el trabajo tenía el *mando* y el *control* del instrumental de trabajo y de sus movimientos (*siendo, por lo tanto, parte activa y conductora de un mecanismo vivo*), en la fase industrial ocurre una completa inversión de este proceso: el mando se transfiere a un *mecanismo muerto, independiente del trabajo vivo* que es convertido en un *apéndice de la máquina*. Así, se transformó en un *autómata*, ya que el *trabajo muerto* operó una subordinación y subsunción del *trabajo vivo* (Marx, 2013). Algo similar, en un nuevo nivel, parece estar sucediendo en el nuevo universo productivo en gestación.

Impulsadas por una *permanente reestructuración productiva del capital*, son profundas las consecuencias en la representación y organización sindical de la clase obrera y, en particular, del nuevo proletariado de servicios que continúa en expansión. Es este último aspecto que tratamos en seguida.

#### LAS NUEVAS REBELIONES

Dentro de esta realidad, con su enorme mosaico de modalidades de trabajo, estamos asistiendo al nacimiento, aunque de manera embrionaria, de nuevas formas de representación de clase. Más que un modelo, nuestro objetivo aquí es presentar sólo algunos ejemplos heterogéneos que puedan ayudar a comprender mejor algunos de los movimientos que están en marcha.<sup>6</sup>

En Italia (Milán), un movimiento pionero de representación llamado San Precario tiene como objetivo organizar a los trabajadores precarios, dadas las dificultades, incluso, la falta de representación por parte del sindicalismo tradicional. Floreció con la

<sup>6</sup> Los ejemplos que aquí menciono enseguida fueron aquellos que pudimos acompañar y dialogar, a lo largo de nuestra investigación, especialmente en Italia y Portugal. Véase Antunes (2018), capítulo 2.

eclosión del movimiento conocido como MayDay en 2001, exigiendo derechos e intentando avanzar en la organización autónoma del amplio y heterogéneo conjunto de trabajadores jóvenes, calificados y no calificados, cuyos trabajos carecen de derechos y tienen contornos más informales e intermitentes.<sup>7</sup>

Otra experiencia, en Italia, que entró en vigor durante algunos años, se conoce como Clash City Workers, que busca representar y organizar a los jóvenes trabajadores precarios carentes de derechos. Según su definición:

Clash City Workers es un colectivo de trabajadores y trabajadoras, de desempleados y desempleadas, llamados “jóvenes precarios”. La traducción de nuestro nombre significa algo así como “trabajadores de ciudad en lucha”. Nacido a mediados de 2009, actuamos en Nápoles, Roma, Florencia, Padua, Milán y Bérgamo y buscamos seguir y sostener las luchas que están ocurriendo en toda Italia (Clash City Workers, 2014).<sup>8</sup>

Anteriormente, se crearon formas alternativas de representación sindical, como fue el caso de la Confederazione Unitaria di Base (CUB), una propuesta que rechazó las prácticas llevadas a cabo por el sindicalismo más tradicional (CUB, 2012).

Más recientemente, hemos visto la creación de *SI-Cobas*: un *sindacato intercategoriale de trabajadores autoorganizados por la base*, que busca representar a ese amplio segmento de asalariados y obreros por fuera de la estructura sindical oficial, incluyendo también a los trabajadores inmigrantes (S. I. Cobas, 2010).

Y, como consecuencia de estos cambios en el mundo del trabajo y buscando ampliar su espacio de representación sindical, se ha desarrollado la acción del movimiento *Nuove Identità di Lavoro* (NIDIL), vinculada a la Confederazione Generale Italiana del Lavoro (CGIL), cuyo objetivo es ofrecer *un lugar* de representación a los trabajadores considerados *atípicos*, que comprenden un espectro muy precario en relación con los derechos laborales que, en gran medida, están fuera de las entidades sindicales tradicionales.

<sup>7</sup> El movimiento mantiene un sitio web en: <http://www.precaria.org/>.

<sup>8</sup> El movimiento mantiene un sitio web en <http://clashcityworkers.org/>. Véase también el interesante estudio del colectivo Clash City Workers (2014).

Fue como resultado de estas formas embrionarias de organización y acción obrera que, como mencionamos anteriormente, *el trabajo remunerado por vales* (Italia) fue repudiado por los trabajadores y trabajadoras, por sus movimientos sindicales y de resistencia, que exigieron, en 2017, la celebración de un plebiscito para que la población trabajadora pudiera decidir continuar o no con esta práctica de trabajo precario. Temiendo la derrota, el gobierno suspendió esta forma “atípica” de remuneración.

Fue este contingente precario que organizó, en Portugal, el movimiento llamado Precári@s Inflexibles. Juventud sin trabajo, trabajadores inmigrantes, ese ser compuesto y a menudo llamado precario, declaró en su Manifiesto:

Somos precari@s en el empleo y en la vida. Trabajamos sin contrato o con contratos a muy corto plazo. Trabajo temporal, incierto y sin garantías. Somos operadores de *call center*, aprendices, desempleados, trabajadores con recibos verdes, inmigrantes, intermitentes, estudiantes-trabajadores (...) (Precarios Inflexibles, 2007).<sup>9</sup>

En Brasil, un ejemplo de esta nueva realidad en expansión en el mundo del trabajo, que Ruy Braga y yo (2009) *denominamos infoproletariado*, y Ursula Huws (2003, 2014) sugestivamente, *cybertariat*, encontramos un conjunto de trabajadores que laboran en el sector de *call center* y telemarketing. Es un contingente que creció significativamente a principios de este siglo, lo que recientemente permitió la formación, en la ciudad de São Paulo, del movimiento llamado *Infoproletários* que se define como:

[...] un movimiento social compuesto por trabajadores y trabajadoras del área de informática reunidos con el objetivo de denunciar y combatir la explotación y los abusos que sufrimos en nuestra categoría y en el conjunto de la clase trabajadora (Infoproletários).

Tras reconocer su conformación caracterizada por la proletarización y la precariedad, afirman:

<sup>9</sup> Véase José N. Matos, Nuno Domingos y Rahul Kumar (2011) e Isabel Roque (2020).

Enfrentamos salarios bajos, largas jornadas de trabajo, asedio moral sexual. Cuando llega la hora de trabajar todo el encanto termina y reina la explotación. Por supuesto, no podía ser de otra manera. No vivimos en una sociedad de la información. Vivimos en una sociedad de explotación. Por eso no debemos esperar nada de los patrones y los empresarios. A ellos no les interesa nada sino la ganancia (Infoproletarios).

El resultado de este hallazgo llevó al movimiento *Infoproletarios* a reconocer la necesidad de avanzar en sus propuestas de representación y organización:

Es para enfrentar esto que nos hemos reunido. Creemos que sólo los Infoproletarios, trabajadores de TI unidos, pueden presentar alternativas a sus propios problemas y defender sus intereses políticos y económicos. Juntos nos estamos organizando para reivindicar nuestros derechos y luchar por mejores condiciones de trabajo y de vida (Infoproletarios).”

Si, por un lado, se han acentuado los niveles de explotación y precariedad, como indicamos en este artículo, por otro lado, también hay un conjunto de acciones, huelgas y luchas de resistencia y organización, uno de cuyo ejemplo es el intento de huelga de los conductores de Uber en todo el mundo en mayo de 2019, así como de crear un sindicato internacional.

Más recientemente, en julio de 2020, en medio de la pandemia covid 19, irrumpieron dos huelgas nacionales en Brasil, convocadas por los repartidores de plataformas digitales como “Breque dos apps”, un movimiento que comienza a expandirse en otros países de América Latina y también en otros continentes (Gonsales, 2020).

Esta huelga general de repartidores y repartidoras en plataformas digitales contó con la participación activa, *organizada por WhatsApp* y redes sociales, de asociaciones de repartidores, colectivos autónomos, sindicatos, alcanzando una amplitud nacional, en varias capitales y ciudades de Brasil. Sus demandas básicas se resumen en la siguientes: mejora de las condiciones de trabajo; aumento de las tasas de entrega; el fin de los bloqueos unilaterales realizados por las empresas; seguro de accidentes y robo; apoyo a los contaminados por la pandemia, entre otros puntos.

También debe destacarse que, en el universo del trabajo de entrega realizado en motocicletas y bicicletas, la presencia masculina es extremadamente acentuada en Brasil.

Al ser una categoría nueva y todavía muy diferenciada, proveniente de varias actividades anteriores, desde las más calificadas a las de menor calificación, desde el principio el logo: *#brequedossapps* (como se denominó) tuvo una conformación heterogénea, contemplando acciones que defienden su condición asalariada, incluso aquellas que defendían su condición *autónoma*, incluyendo también movimientos con clara definición política, entre los que destaca *Repartidores antifascistas*.

Así, la *#brequedossapps* tal vez pueda ser emblemática de la acción de resistencia de esa creciente fracción de la *nueva clase trabajadora*, que se produjo en medio de una de las más terribles crisis sanitarias causadas por la pandemia de covid 19 pero que, a pesar de las numerosas dificultades creadas, no pudo evitar el estallido de movimientos que de alguna manera señalan el surgimiento de una *nueva morfología de las formas de organización y representación de las luchas sociales* que está desencadenando el nuevo proletariado de la era digital.

## REFERENCIAS

- Antunes, R. (2013), *Os Sentidos do Trabalho*, Coimbra, Almedina.
- (2018), *O Privilégio da Servidão: O Novo Proletariado de Serviços na Era Digital*, São Paulo, Boitempo.
- (2020a), “Trabalho Intermitente e uberização do trabalho no limiar da indústria 4.0”, en R. Antunes, *Uberização, Trabalho Digital e Indústria 4.0*, São Paulo, Boitempo.
- (2020b), *Coronavírus: O Trabalho Sob Fogo Cruzado*, São Paulo, Boitempo.
- (2022), *Capitalismo Pandêmico*, São Paulo, Boitempo.
- Antunes, R., Braga, R. (orgs.) (2009), *Infoproletários: Degradação Real do Trabalho Virtual*, São Paulo, Boitempo.
- Basso, P. (2018), *Tempos modernos, jornadas antigas*, Campinas, Ed. Unicamp.

- , F. Perocco (2008), *Gli immigrati in Europa: Diseguaglianze, Razzismo, Lotte*, Milán, Angeli.
- Cant, C. (2019), *Riding for Deliveroo: Resistance in the New Economy*, Cambridge, Polity.
- Cantor, R. V. (2019), “A expropriação do tempo no capitalismo atual”, en R. Antunes, *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil IV*, São Paulo, Boitempo.
- Casilli, Antonio (2020), *Schiavi del clic. Perché lavoriamo tutti per il nuovo capitalismo?*, Milán, Feltrinelli.
- Castillo, J. J. (1996), *Sociología del trabajo*, Madrid, CIS.
- Clash City Workers (2014), *Dove sono i nostri: lavoro, classe e movimenti nell'Italia della crisi*, Lucca, La Casa Usher.
- CUB (2012), *Chi siamo*, disponible en <https://www.cub.it/index.php/chiamo> [consultado el 20-9-2020].
- Dyer-Witheford, N. (2015), *Cyber-Proletariat: Global Labour in the Digital Vortex*, Londres, Pluto.
- Fischer, E., C. Fuchs (2015), *Reconsidering value and Labour in the digital Age*, Hampshire, Palgrave Macmillan.
- Fonseca, V. P. (2020), “O crowdsourcing e os desafios do sindicalismo em meio à crise civilizatória”, en R. L. Carelli, T. M. Cavalcanti, V. P. Fonseca, *Futuro do Trabalho: Os efeitos da Revolução Digital na Sociedade*, Brasília, ESMPU.
- Gonsales, M. (2020), “Indústria 4.0: empresas plataformas, consentimento e resistência”, en R. Antunes, *Uberização, Trabalho Digital e Indústria 4.0*, São Paulo, Boitempo.
- Grohmann, R. (2020), “Plataformização do trabalho: características e alternativas”, en R. Antunes, *Uberização, Trabalho Digital e Indústria 4.0*, São Paulo, Boitempo.
- Heloani, R., M. Barreto (2018), *Assédio moral: Gestão por humilhação*, Curitiba, Juruá Editora.
- Huws, U. (2003), *The Making of a Cybertariat: Virtual Work in a Real World*, Londres, Merlin.
- (2014), *Labor in the Global Digital Economy: the Cybertariat Comes of Age*, Londres, Merlin.
- Infoproletários, *Quem somos*, disponible en <https://infoproletarios.org/sobre/>, consultado el 01-9-2020.
- Itaú (2020), *Carreira: O Que Esperamos dos Nossos talentos? Papo de Carreira*, disponible en <https://ww2.itaub.com.br/hotsites/itau/carreira/revista/papo-carreira/revista-papo-carreira-55.html> [consultado em 9-9-2020].

- Linhart, D. (2007), *A desmedida do capital*, São Paulo, Boitempo.
- (2015), *La Comédie Humaine du travail*, Tolouse, Éditions Érès.
- Lukács, G. (2012), *Para uma ontologia do ser social I*, São Paulo, Boitempo.
- Maeda, P. (2019), “Contrato zero-hora e seu potencial precarizante”, en R. Antunes, *Riqueza e miséria do trabalho no Brasil IV*, São Paulo, Boitempo.
- Marx, K. (1994), *Capítulo VI inédito de O capital*, São Paulo, Editora Ciências Humanas [ed. Siglo XXI Editores].
- (2013), *O capital: Crítica da economia política. Livro I: O processo de produção do capital*, São Paulo, Boitempo [ed. Siglo XXI Editores]
- (2014), *O capital: Crítica da economia política. Livro II: O processo de circulação do capital*, São Paulo, Boitempo [ed. Siglo XXI Editores].
- Matos, J. N., N. Domingos, R. Kumar (orgs.) (2011), *Precários em Portugal: Entre a fábrica e o «Call Center»*, Lisboa, Edições 70.
- Mészáros, I. (2002), *Para além do capital*, São Paulo, Boitempo.
- Nidil Cgil, *Chi siamo*, disponible en <https://www.nidil.cgil.it/chi-siamo/>, [consultado el 12-8-2020].
- Perocco, F., R. Antunes, P. Basso (2021), Il lavoro digitale, i suoi significati e i suoi effetti, nel quadro del capitalismo pandemico, *Socioscapes. International Journal of Societies, Politics and Cultures*, 2(2).
- Praun, L. (2016), *Reestruturação produtiva, saúde e degradação do trabalho*, Campinas, SP, Papel Social.
- Roque, I. (2020), “Ciberativismo e sindicalismo em call-center portugueses”, en R. Antunes, *Uberização, trabalho digital e indústria 4.0*, São Paulo, Boitempo.
- Selby, A. (2017), Timed toilet breaks, impossible targets and workers falling asleep on feet: Brutal life working in Amazon warehouse. *Mirror*, disponible en <https://www.mirror.co.uk/news/uk-news/timed-toilet-breaks-impossible-targets-11587888> [consultado el 20-8-2020].
- Seligmann-Silva, E. (2011), *Trabalho e desgaste mental : O direito de ser dono de si mesmo*, São Paulo, Cortez.
- S. I. Cobas (2010), *Statuto S.I. Cobas*, disponible en <http://sicobas.org/statuto-s-i-cobas/> consultado el 22-8-2020.
- Srnicek, N. (2017), *Platform capitalism*, Cambridge, Polity.
- Tosel, A. (1994), “Centralité et non-centralité du travail ou la passion des hommes super-flus”, en J. Bidet, J. Texier (orgs.), *La crise du travail*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 209-218.
- Uber (2020), *Fatos e dados sobre a Uber*, disponible en <https://www.uber.com>

com/pt-BR/newsroom/fatos-e-dados-sobre-uber/#:~:text=A%20Uber%20%C3%A9%20uma%20empresa%20de%20tecnologia%20que%20cria,colocar%20o%20mundo%20em%20movimento.&text=Inicialmente%20focada%20em%20um%20servi%C3%A7o,de%20se%20movimentar%20nas%20cidades[consultado em 20-8-2020].

Vincent, J. M. (1993), “Les automatismes sociaux et le ‘general intellect’”, *Paradigmes du Travail, Futur Antérieur*, 16 (2), pp. 121-30.

# ¿LA DIGITALIZACIÓN COMO GRAN TRANSFORMACIÓN? FUERZAS DISTRIBUTIVAS EN EL CAPITALISMO DIGITAL<sup>1</sup>

SABINE PFEIFFER

## INTRODUCCIÓN

Este artículo discute la digitalización y su conexión con la economía política de la transformación. Su punto de partida es el análisis histórico de Karl Polanyi, presentado en *La gran transformación*, en el que se aborda el desarrollo de los mercados “autorregulados”, con consecuencias transformadoras y destructivas para los individuos, el medio ambiente y la sociedad, y los esfuerzos del gobierno por contener estas consecuencias. La perspectiva de Polanyi se compara con el teorema de Marx acerca del desarrollo de las fuerzas productivas. Sus respectivos puntos focales son diferentes, pero mutuamente complementarios. Para Polanyi, la ruptura histórica y teórica decisiva (y la causa del efecto destructivo de la transformación) radica en el acto de comprar trabajo humano, mientras que para Marx radica en el acto de producir valor y en las relaciones de producción, así como en las relaciones de distribución vinculadas a él. Partiendo de esta base teórica, los desarrollos actuales en la digitalización conllevan a analizarla no como un desarrollo adicional dentro de las fuerzas productivas, sino como un desarrollo transformador de las fuerzas distributivas.

Siguiendo la lógica de *La gran transformación*, los desarrollos actuales no deben interpretarse como una segunda gran transformación, sino como el aumento de la primera, que conduce a una transformación “mayor” asociada a un potencial aún más destructivo. Esto deja pocas esperanzas de una transición sin problemas a cualquier forma de sociedad poscrecimiento.

<sup>1</sup> Este artículo fue realizado en el marco del Programa Prioritario 2267 “Digitalización de los Mundos Laborales”, financiado por la Fundación Alemana de Investigación (DFG) – Número de proyecto 442171541.

## LA DIGITALIZACIÓN COMO TRANSFORMACIÓN

Aunque el florecimiento del discurso público sobre la digitalización condujo recientemente a un resurgimiento del interés en el concepto *transformación*, en la sociología experimentó un renacimiento. Prominentemente, Rolf Reißig pidió un reexamen de este concepto hace diez años, argumentando que debería abarcar no sólo la transformación<sup>2</sup> *dentro* del sistema existente de economía política, sino también la transformación del sistema *mismo* junto con “orígenes, fuerzas impulsoras y consecuencias sociales”, todo sin “mistificación o ilusión sobre la posibilidad de redención” (Reißig, 2009: 33). Esto último parece especialmente apropiado a la luz del discurso actual de la digitalización, que está reviviendo el tipo de pensamiento redentor sobre la tecnología que una vez se pensó totalmente desacreditado: que la introducción de nuevas tecnologías es siempre una forma de “progreso” que incluye, más o menos necesariamente, el mejoramiento social, incluso cuando equipara la transformación digital a la revolución industrial en términos de importancia histórica. Esto contrasta con la definición sobria y menos aspiracional de Reißig de la transformación como un “proceso de desarrollo intencional, interferente y formativo que está sujeto a una dinámica orgánica-evolutiva” (Reißig, 2009: 42).

<sup>2</sup> La digitalización es un concepto a menudo discutido, aunque vagamente definido, que desde hace mucho tiempo ha evolucionado más allá de su significado técnico original: la conversión de lo analógico al formato digital. En los debates actuales, se utiliza con mayor frecuencia para abordar dos temas separados: primero, artefactos e innovaciones de tecnología de la información (todo, desde inteligencia artificial, aprendizaje automático e “internet de las cosas” hasta nuevos enfoques en robótica) y, segundo, los cambios económicos y sociales que se espera que acompañen su uso. La palabra capitalismo nos recuerda lo que muchos parecen haber perdido de vista: que economía y capitalismo no son sinónimos, aunque el capitalismo actualmente parece ser “Capitalismo, solo” (Milanovi, 2019). El término está recibiendo actualmente una nueva atención, por ejemplo, como capitalismo digital (Schiller, 1999; Betancourt, 2015) o capitalismo de vigilancia (Zuboff, 2019) —incluso a menudo sin un análisis marxista exhaustivo—. Veremos en el curso posterior del argumento que el capitalismo digital es más que un capitalismo basado en medios digitales (de producción).

Reißig considera que las sociedades occidentales modernas, y la sociedad globalizada en general, están en una “nueva, segunda era amplia de transformación” (Reißig, 2009: 18) haciendo referencia a la *great transformation* de Karl Polanyi. Esta era comenzó en la década de 1970 como una “reestructuración social y ecológica de las sociedades industriales”, incluidos los cambios correspondientes en los sistemas sociales, los patrones culturales de interpretación y los estilos de vida y estructuras de participación completamente nuevas también con respecto a la “riqueza material manufacturada” (Reißig, 2009: 19). La cuestión clave en este camino nacional y mundial de desarrollo es la sostenibilidad. Siguiendo a Polanyi, Reißig argumenta que una sociedad democrática renovada debe afirmarse contra el mercado autorregulado, ponerle límites y darle dirección. Una de las ideas centrales de Reißig es la “sostenibilidad futura”, que en el siglo XXI significa nada menos que un “cambio fundamental de rumbo al asegurar la sostenibilidad como resultado de una reestructuración socio-ecológica y participativa de la economía política” (Reißig, 2009: 97). Este principio rector normativo-positivo se coloca en la tradición de Polanyi, quien —según Reißig— caracterizó la primacía de la sociedad democrática y, por lo tanto, el fin de la sociedad de mercado autorregulada, pero no el fin de los mercados competitivos, como una transformación “radical” (Reißig, 2009: 95).

Actualmente, es difícil poner muchas esperanzas en la visión de Reißig de la sostenibilidad futura. La digitalización ha exacerbado drásticamente la cantidad de daño que se está haciendo a la ecología global (Belkhir y Elmeligli, 2018); los derechos civiles se han vuelto más dependientes de la riqueza personal incluso en las llamadas sociedades democráticas (véase, por ejemplo, Gilens y Page (2014) para Estados Unidos), y las esperanzas de que la crisis financiera de 2007-2008 resulte en una nueva calidad de regulación política de los mercados se han marchitado hace mucho tiempo (Kotlikoff, 2018). Posteriormente, la economía global también sigue la tradición de las “cadenas globales de productos básicos” de Hopkins y Wallerstein (1986). Los dos autores comenzaron sus análisis con el producto vendido al final, a partir del cual reconstruyeron, para este propósito, cadenas globales de productos básicos. A partir del ejemplo de los barcos y la harina

de trigo, mostraron que las actividades de producción de estos bienes abarcaron todo el mundo desde 1590 hasta 1790. Frente al estancamiento persistente, parecen estar surgiendo nuevas tendencias hacia la desglobalización (Komolov, 2020), mientras que la economía global conduce sobre todo a una crisis de la democracia (Harris, 2016). Esto no es sorprendente, ya que los procesos de globalización, especialmente en las últimas tres décadas, han sido neoliberales (Yuan y Zhang, 2017; Piketty, 2020; Yu, 2020). Dan Schiller —inventor del término *capitalismo digital*— fue uno de los primeros en mostrar cómo las tecnologías digitales, desde el comienzo de la comercialización de internet, se utilizaron principalmente para este propósito: hacer cumplir y promover el capitalismo bajo los auspicios neoliberales a nivel mundial, no sólo ideológicamente, sino técnicamente de una manera muy concreta. Para Schiller (1999), el capitalismo digital se define como el proceso histórico de conexión en red del sistema de mercado global.

Ésta es una razón más para evaluar críticamente la transformación digital que se pinta de manera tan optimista en los discursos sociales. La siguiente sección aborda esta tarea a través de la lente del análisis de Polanyi de la “gran transformación” en la sociedad de mercado y también se destacan los paralelismos entre Polanyi y Marx, relevantes para el debate sobre la transformación. Al hacerlo, adelanto una interpretación específica de Polanyi que no refleja necesariamente un consenso académico, en parte debido a la brevedad de este artículo y la complejidad del tema; lo más importante es que los debates recientemente recargados sobre la interpretación adecuada de la obra de Polanyi han demostrado que no existe un consenso importante sobre su trabajo, a excepción quizá de que se presta a diferentes interpretaciones. Gereth Dale (2016: 4-5) escribe, por ejemplo, que algunos autores ofrecen una interpretación “suave” que coloca a Polanyi en la corriente socialdemócrata principal, mientras que otros ofrecen una interpretación “dura” y lo convierten en un “socialista de hueso colorado”. Michael Brie diferencia tres formas de leer a Polanyi, que varían entre *Polanyi ligero*, *Polanyi falso* y *Polanyi mismo* (Brie 2017: 5-9; 2019). Cómo interpretar la obra de Karl Polanyi desde una perspectiva marxista es un debate científico en curso. Por un lado, para

Block (2003), aunque Polanyi comenzó dentro de un tipo específico de marco marxista, desarrolló su trabajo aún más en la dirección de una economía de mercado siempre integrada. Por otro, Lacher (2019) descubre continuidades esenciales en los pensamientos y enfatiza que la intención de Polanyi, aunque no sigue un socialismo con los pasos de Marx, se extendió mucho más allá de un capitalismo políticamente regulado. Esta tesis está fuertemente respaldada por la novedosa traducción de “Contabilidad socialista” de Polanyi (Bockman, Fischer y Woodruff, 2016), un escrito de principios de la década de 1920 que desentraña cómo este autor estableció un modelo de un socialismo futuro, en el que la economía está subordinada a la sociedad.

A continuación destaco un aspecto subestimado del argumento de Polanyi. Escribió *La gran transformación* no como un alegato para la contención de la sociedad de mercado, una lectura común de aquellos centrados en las implicaciones políticas de su trabajo, sino más bien para demostrar por qué la contención es en última instancia imposible. El objetivo aquí no es ni una fusión de las obras de Karl Marx y Karl Polanyi ni su confrontación irreconciliable. Al igual que Domenico Losurdo describe a Marx y Engels como “personalidades distintas” (2018: 5), esto es aún más cierto para Marx y Polanyi, quienes analizan el mismo proceso desde diferentes perspectivas. Podría percibirse también una clara diferencia con respecto a la sociedad de mercado, al determinismo de los desarrollos económicos o a la lucha de clases. Predomina la interpretación de Polanyi como alguien que cree en las posibilidades de re-incrustación —por lo tanto, contraria a Marx—. Como es el caso de todos los clásicos, las interpretaciones de Polanyi acerca de su obra (o más bien, de sus intenciones) difieren según el punto de vista de los intérpretes. Para Polanyi, sin embargo, y esto es pasado por alto por todas las interpretaciones que entienden su trabajo unilateralmente como una súplica a la contención, ambas direcciones de un “doble movimiento” son igualmente fenómenos de la única gran, y finalmente, destructiva transformación. Cualquier contención del mercado autorregulado, que incluso los liberales económicos pedían regularmente, Karl Polanyi la ve como algo que en última instancia apoya la utopía del mercado autorregulado puesto que los liberales eco-

nómicos podrían alegar que los funcionarios sindicales miopes, los intelectuales marxistas, los codiciosos propietarios de fábricas y los terratenientes reaccionarios impidieron que se implementara la utopía, mientras que el lado opuesto podría citar los cercamientos como evidencia del peligro para la sociedad que representa el principio utópico de un mercado autorregulado (Polanyi, 2001: 157). Así, según Polanyi, tanto protagonistas como críticos promueven en última instancia la misma utopía.

Aunque citar a Marx ahora no está de moda, al menos dentro de las ciencias sociales alemanas, su trabajo no puede ser ignorado si queremos entender el significado teórico de la digitalización. Casi ningún otro teórico discute las conexiones entre tecnología y cambio social, entre Estado y mercado, y entre individuos y acción de manera tan clara y adecuada a la complejidad de los temas. Marx es específicamente útil para responder a la pregunta fundamental de si la digitalización puede o debe caracterizarse como una transformación. La tercera sección emplea, así, una perspectiva marxista en una discusión de la transformación digital, caracterizándola no como un desarrollo de las fuerzas productivas sino como un desarrollo de las fuerzas distributivas. Estos comprenden todas las medidas y actividades tecnológicas y organizativas asociadas con la realización de valor (tan libre de riesgos como sea posible, tan garantizada como sea posible y en constante expansión como sea posible). Las fuerzas distributivas siguen siendo parte del desarrollo de las fuerzas productivas, no están separadas de ella ni la reemplazan; además, como parte de las fuerzas productivas, se vuelven cada vez más significativas. Esto tiene razones sistemáticas (que se encuentran en la lógica de un capitalismo desarrollado) y explica numerosos fenómenos de digitalización y su éxito (mejor y más fundamentalmente que sin estas gafas analíticas). El artículo cierra con el argumento de que el efecto transformador de las fuerzas distributivas no puede ser dirigido por la sociedad a menos que estemos dispuestos a interrumpir la dinámica económica que las causa en primer lugar.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Para un análisis teórico más detallado del concepto de fuerzas distributivas y su aplicación empírica a los fenómenos recientes del capitalismo digital, véase Pfeiffer (2022).

## CON POLANYI Y MARX: EN BUSCA DE LA GRAN TRANSFORMACIÓN

La investigación de Polanyi en *La gran transformación* comienza con esta frase contundente: “La civilización del siglo XIX se ha derrumbado” (Polanyi 2001: 3). Tal vez el reciente resurgimiento del interés en su trabajo es atribuible a un sentido similar de que las influencias culturales, económicas y sociales de la civilización del siglo XX están, por fin, completamente eclipsadas por nuevas fuerzas. Aunque parezca apropiado en el entorno político actual, estaríamos simplificando gravemente el análisis de Polanyi e interpretando su mensaje principal como una advertencia del fascismo. Lo que en realidad está en el corazón de la crítica de Polanyi es la “cruda utopía” del mercado autorregulado, en el que ve la “fuente y matriz del sistema” y la “innovación que dio lugar a una civilización específica” que surgió en el siglo XIX (Polanyi, 2001: 3). Para Polanyi, el mercado autorregulador es una institución fundamentalmente destructiva. “Tal institución no podría existir por ningún periodo de tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad; habría destruido físicamente al hombre y transformado su entorno en un desierto” (Polanyi, 2001: 3).

Para evitar que esto sucediera, la sociedad “inevitablemente tomó medidas para protegerse” (Polanyi, 2001: 3). Éstas “perjudicaron la autorregulación del mercado, desorganizaron la vida industrial” y, finalmente, interrumpieron las estructuras sociales arraigadas en el “sistema de mercado” (Polanyi, 2001: 4). En contradicción con muchas interpretaciones del trabajo de Polanyi, este argumento principal no se trata de demostrar que es necesario que la sociedad contenga un sistema económico fundamentalmente destructivo. Su intención real es mostrar que una economía basada en un sistema de mercado autorregulado debe ser necesariamente destructiva y siempre será destructiva con o sin los esfuerzos de contención de la sociedad.

En sus propias palabras, la afirmación de Polanyi “parece extrema, si no chocante, desde la perspectiva materialista” (Polanyi 2001: 4). Además, “el mecanismo que el motivo de ganancia puso en marcha fue comparable en efectividad sólo a los estallidos más violentos de fervor religioso en la historia” (Polanyi, 2001: 4).

Moviendo el análisis de Polanyi hacia adelante, al mundo de la posguerra del siglo xx, primero debemos notar el equilibrio de poder entre los dos grandes regímenes políticos y económicos internacionales del mundo que duró hasta finales de la década de 1980. En parte debido a la competencia de las ideologías, a medida que la economía de mercado comenzó a restablecerse en Occidente después de la segunda guerra mundial, se reconstituyó como una economía de mercado “social” y, por lo tanto, política y socialmente deteriorada. Sin embargo, a partir de finales de la década de 1980, y hasta nuestros días, los controles sociales y políticos sobre la economía de mercado se estaban desmantelando incluso cuando la globalización comenzó a institucionalizarse transnacionalmente. Después del colapso del Bloque del Este de países socialistas, se restableció un mercado autorregulado en gran medida intacto y globalmente activo que, para simplificar demasiado a Polanyi, necesita nuevos mecanismos para controlar su alcance. Sin embargo, la imagen más verdadera del análisis histórico de Polanyi de los orígenes de la economía de mercado autorregulada es que habría considerado que el restablecimiento de una economía de mercado impulsada por las ganancias no sólo después del colapso de la zona oriental sino también su restablecimiento en una forma “deteriorada” después del final de la segunda guerra mundial era fatalmente defectuoso. En ambos casos, fue y está destinado a traer la ruina sobre los individuos, el medio ambiente y la sociedad.

Aparte del hecho de que el sistema de mercado global de hoy no es tan “autorregulado” como a sus campeones les gustaría que fuera, aquellos lectores de Polanyi que interpretan su trabajo como una súplica por una mayor contención pasan por alto el hecho de que, para él, ambas direcciones de lo que diagnosticó como el “doble movimiento” (uno hacia la autorregulación del mercado, el otro hacia la autoprotección social) son fenómenos de la única gran transformación que tuvo su origen en el surgimiento de un nuevo tipo de “comerciante”.

En su prefacio, Stiglitz se refiere a la idea de Polanyi del “doble movimiento” como “argumento poderoso” basado en el “escepticismo extremo de Polanyi sobre la desintegración de la economía” (Polanyi, 2001: xxviii). Por lo tanto, proporciona una expli-

cación aguda del concepto de Polanyi del doble movimiento: “las sociedades de mercado están constituidas por dos movimientos opuestos: el movimiento *laissez-faire* para expandir el puntaje del mercado y el contramovimiento protector que emerge para resistir esta desintegración de la economía” (Polanyi, 2001: xxviii). Que Polanyi ve esto como una contradicción dialéctica se demuestra por los comentarios adicionales de Stiglitz sobre el término: “Polanyi sugiere que el movimiento hacia una economía de *laissez-faire* necesita el contramovimiento para crear estabilidad” (Polanyi, 2001: xxviii). En este punto, Stiglitz también se refiere a una diferencia crucial de Polanyi con el liberalismo de mercado (que no nos interesa en absoluto aquí), pero también con el “marxismo ortodoxo”, es decir, con respecto a “la gama de posibilidades que se imaginan en un momento determinado. Tanto el liberalismo de mercado como el marxismo argumentan que las sociedades sólo tienen dos opciones reales: puede haber capitalismo de mercado o socialismo” (Polanyi, 2001: xxix).

El tema del doble movimiento se abordará a continuación. El punto para recordar aquí es que el camino de destrucción que Polanyi describe todavía estaría ante nosotros, incluso si el curso de los acontecimientos humanos trajera algo que Polanyi no había observado y no necesariamente esperaba. La lectura de Polanyi que ve la contención como, a largo plazo, no menos destructiva que ninguna contención en absoluto (incluso si la contención no es la causa de esa destrucción), permite entender por qué Polanyi llama a su propio análisis “burdo” e “impactante” en sus implicaciones (Polanyi, 2001: 49). La suposición de que una economía de mercado siempre tendrá que ser controlada puede prestarse a muchas ideas diferentes (para diferentes actores) sobre las reformas. Pero lo más importante para Polanyi es el análisis del poder destructivo que reside no sólo en el corazón de la propia economía de mercado, sino también en los esfuerzos de contención que siguen en reacción a ella. Esto es lo que hizo que su perspectiva fuera tan revolucionaria. Para él, el “corazón de la Revolución industrial del siglo xviii” radica en “una mejora casi milagrosa en las herramientas de producción, que fue acompañada por una dislocación catastrófica de la vida de la gente común” (Polanyi, 2001: 35). Esta aceleración del desarrollo de las

fuerzas productivas continúa sin cesar y continúa dislocando también a la “gente común” a escala mundial y local, ahora también con la ayuda de la digitalización. Por supuesto, la dislocación afecta a diferentes grupos de manera diferente: los trabajadores de alto potencial que obtienen grandes salarios pero están en riesgo permanente de agotamiento debido a la intensificación del trabajo y la difuminación de los límites entre el trabajo y la vida privada; los creativos y modernos pero precariamente situados trabajadores de conciertos en solitario; la familia india que comparte una cuenta de plataforma de microtarefas; trabajadores automotrices calificados bajo la sombra de una competencia implacable por los sitios de producción más rentables; o los desempleados cuya falta de habilidades digitales es un obstáculo importante para encontrar trabajo en el mercado laboral local. Los fenómenos de esta dislocación abarcan todo el mundo, desde el Böblingen alemán hasta el Bangalore indio, y los trabajadores de todo el mundo están en el dominio de mejoras constantes en los medios de producción. Muchos incluso participan personalmente en el esfuerzo constante de mejora a través de estructuras de CIP (Proceso de Mejora Continua, un elemento de gestión Lean y del modelo de producción de Toyota) u OKR, por sus siglas en inglés (Resultados Clave Objetivos, un método de establecimiento ágil de objetivos y seguimiento del logro de objetivos). Todos, sin embargo, están unidos a través de su participación en la economía como consumidores, aunque con diferentes recursos financieros e impulsados por diferentes motivaciones. Volvemos a este punto a continuación.

En el centro de los pensamientos de Polanyi está la evolución de la función del comerciante. La producción “con la ayuda de herramientas especializadas, elaboradas y costosas” podría haberse introducido en la sociedad comercial “sólo haciéndola incidental a la compra y venta” y “el comerciante es la única persona disponible para la realización de esto” (Polanyi, 2001: 43). El acto de vender, para Polanyi, se mantuvo más o menos igual, pero el acto de comprar se transformó en algo completamente nuevo: el comerciante ya no compraba productos terminados, sino que compraba capacidad de mano de obra y materias primas. “Los dos juntos de acuerdo con las instrucciones del comerciante, más

algunas esperas que podría tener que emprender, equivalen al nuevo producto”. Así que, para Polanyi, el papel del comerciante es decisivo: <sup>4</sup>

Contrasta, por ejemplo, las actividades de venta del comerciante-productor con sus actividades de compra; sus ventas se refieren sólo a artefactos; ya sea que tenga éxito o no en encontrar compradores, el tejido de la sociedad no necesita verse afectado. Pero lo que compra son materias primas y trabajo: la naturaleza y el hombre. La producción de máquinas en una sociedad comercial implica, en efecto, no menos una transformación que la de la sustancia natural y humana de la sociedad en mercancías (Polanyi, 2001: 44).

Polanyi no aborda los dos niveles de sustancia del hombre y la naturaleza como aditivos, sino como “habitación”, es decir, como una relación compleja y naturalmente desarrollada que es disuelta por la sociedad de mercado autorregulada bajo la exclamación “habitación vs. mejora” (cf. Polanyi, 2001: 35-45). La fuerza que cambia la sociedad, en palabras de Polanyi, una transformación tan total como la “metamorfosis de la oruga”, radica en el acto de comprar, pero más específicamente radica en la mercantilización de la sustancia humana y natural de la sociedad, que nunca antes había estado a la venta.

Polanyi ubica el poder transformador de la sociedad de la formación en el lado de la compra. Esto implica, escribe, un flujo suficiente y constante de materias primas y mano de obra disponible para la compra (Polanyi, 2001: 43). El lado de venta de la ecuación no carece de importancia para Polanyi, aunque para él no tiene el mismo efecto transformador. Al final, los comerciantes pueden cumplir su papel “siempre que esta actividad no lo involucre en una pérdida”, y debido a que las máquinas complicadas son caras, la venta de los productos que sacan debe ser segura y continua.

<sup>4</sup> La importación de los periodos de espera de Polanyi se revela sólo al contrastar las nuevas funciones de los comerciantes con lo que hacían antes. Permaneciendo en silencio sobre lo que sucede mientras están “esperando”. Polanyi se abstiene de comentar el núcleo del análisis de Marx.

Mientras que el comerciante de Polanyi simplemente “espera” el tiempo entre la compra de materiales para la producción y la venta de un producto manufacturado, para Karl Marx éste es el momento durante el cual se produce la creación real de valor agregado, que para él es el momento central de la explotación. Para Marx, lo que sucede en el llamado periodo de espera, el acto de producción material, es de primordial importancia. Éste es el punto en el que se produce la creación de valor a través del ejercicio de la capacidad de trabajo humana, que a su vez es la base de la apropiación unilateral de la riqueza resultante en el capitalismo. Es inimaginable que Polanyi ignorara cuán central era este “periodo de espera” para Marx, ya que cita a Marx repetidamente a lo largo de su texto y es muy crítico sobre todo de un marxismo “crudo” con un “prejuicio economicista” (Polanyi, 2001: 168). Más bien, al permanecer en silencio sobre este punto, Polanyi elige enfatizar una faceta de la gran transformación que estaba presente pero no prominente en el análisis de Marx.<sup>5</sup>

Polanyi y Marx son similares en ubicar la transformación del capitalismo que experimenta la sociedad en la mercantilización de cosas que nunca deberían haber sido mercantilizadas: los individuos humanos, el medio ambiente y el metabolismo de la actividad humana en interacción con la naturaleza. Marx se centra explícitamente en cómo el capitalismo utiliza a los individuos humanos y la naturaleza, que es para él la causa más esencial de la transformación, señalando repetidamente que ignora intencionalmente otros aspectos. Si el enfoque de Marx en la creación de valor es evidencia de que creía que la realización del valor no era importante es un tema de debate teórico en curso.<sup>6</sup> Ciertamente,

<sup>5</sup> Polanyi evita la jerga marxista incluso cuando habla de los mismos fenómenos y saca las mismas conclusiones. Por lo tanto, los mercaderes de Polanyi en la sociedad comercial son de hecho la misma cosa que los capitalistas de Marx en la sociedad capitalista en su significado y función. Polanyi tampoco menciona que, si bien no hay una diferencia sustancial entre la compra de materias primas y la compra de productos terminados, de hecho hay una gran diferencia entre la compra de bienes materiales y la compra de capacidad de mano de obra.

<sup>6</sup> Este dicho claramente normativo se encuentra no sólo en el trabajo de Polanyi (de hecho, gran parte de su argumentación se basa en él) sino también

Marx hace una distinción analítica entre la creación de valor en el proceso de producción y la posterior realización de valor en el mercado. El valor agregado creado por la explotación del trabajo sólo puede realizarse si las mercancías que encarnan el valor agregado se venden realmente, y esto es cierto tanto para el capitalista de Marx como para el comerciante de Polanyi. Las condiciones de ambos pasos, la explotación del valor y la realización del valor, como enfatizó Marx, “no son idénticas” y “divergen no sólo en el lugar y el tiempo, sino también lógicamente”. Mientras que la producción de valor está “sólo limitada por el poder productivo de la sociedad”, la realización del valor está determinada al final “por la relación proporcional de las diversas ramas de la producción y el poder de consumo de la sociedad” (Marx, 2010 [1894]: 243). Para Marx, las relaciones de distribución entran en juego en este punto, y éstas determinan cuánto (o cuán poco) se les permite consumir a las masas de la sociedad. Cuando Marx habla aquí de “distribución” se refiere sobre todo a las relaciones distributivas (entre ganancias y salarios) del valor agregado realizado. En contraste, mi concepto de “fuerzas distributivas”, que presento a continuación, se centra en el aumento cuantitativo (y el aumento de la importancia cualitativa) del costo de realizar valor, que en el curso de la digitalización ha adquirido un carácter cambiante de la sociedad y, en este sentido, es transformador.<sup>7</sup>

---

en el de Marx, en la medida en que uno trata sus primeros trabajos como antecedentes de su crítica del capitalismo en lugar de, como hacen algunos, “los pecados de la juventud”, sin relevancia para el análisis económico posterior (con respecto a los debates sobre la relevancia de los primeros trabajos véase Pfeiffer, 2014).

<sup>7</sup> Las presentaciones de las consideraciones altamente complejas de Karl Polanyi y Karl Marx sólo pueden resumirse. Además, deben mencionarse las consideraciones de David Harvey, quien aborda la conexión del espacio, el tiempo y la realización del valor de manera más sistemática que los dos autores históricos (aunque estas dimensiones también juegan un papel en su trabajo), con una perspectiva global). Para Harvey, el “dominio de la intersección del dinero, el tiempo y el espacio forma un nexo de poder social que no podemos permitirnos ignorar” (2011a: 226). En reflexiones posteriores, el espacio se convierte en una “palabra clave” para Harvey, cuya comprensión no se agota en consideraciones filosóficas, sino que está estrechamente relacionada con las prácticas sociales humanas. Por ejemplo, relaciones de propiedad, crear algo

Lo cercano, complementario y diferente del pensamiento y los argumentos tanto de Polanyi como de Marx también se muestra en los conceptos *mercancías ficticias*, por un lado, y *fetichismo de la mercancía*, por el otro. Para Polanyi, conceptualizar el trabajo, la tierra y el dinero como mercancías es una ficción porque “ninguno de ellos se produce para la venta. La descripción mercantil del trabajo, la tierra y el dinero es completamente ficticia. Sin embargo, es con la ayuda de esta ficción que se organizan los mercados reales de trabajo, tierra y dinero” (Polanyi, 2001: 76). En una nota a pie de página, Polanyi se distancia explícitamente de la noción de Marx del fetichismo de la mercancía, aunque, en una definición algo muy abreviada del concepto de Marx: “La afirmación de Marx del carácter fetiche del valor de las mercancías se refiere al valor de cambio de las mercancías genuinas y no tiene nada en común con las mercancías ficticias mencionadas en el texto”. De hecho, ambos usan términos similares aquí y abordan —de nuevo, desde diferentes perspectivas— distorsiones similares y en la esencia de la economía capitalista fundadas de lo objetivo, lo esencial (o en palabras de Polanyi: sustancial). Se podría decir: Polanyi habla de ficción, tan pronto como algo es visto como mercancía que no fue producida como tal. Marx, por otro lado, habla de fetiche, porque los productos se producen como mercancías y, por lo tanto, ya no aparecen al productor como el fruto de su trabajo. La idea central de Marx es que para los productores las mercancías que producen parecen un fetiche, a pesar de que son sólo objetivaciones de su trabajo aplicado: “Esto lo llamo el fetichismo que se adhiere a los productos del trabajo, tan pronto como se producen como mercancías, y que por lo tanto es inseparable de la producción de mercancías” (Marx, 2010 [1887]: 83). ¡Qué emocionante sería escucharlos a los dos en una disputa constructiva sobre esta diferencia!

---

como “espacios absolutos” en los que el “control monopólico puede operar” (*ibid.*: 126).

DE LA GRAN TRANSFORMACIÓN A LA MAYOR: LA DIGITALIZACIÓN  
COMO UN GRAN SALTO EN EL DESARROLLO DE LAS FUERZAS  
DISTRIBUTIVAS

Desde el surgimiento inicial del comerciante capitalista, el “periodo de espera” productivo discutido por Polanyi ha sufrido cambios dramáticos. Ahora se caracteriza por mejoras incesantes en los procesos de fabricación y esfuerzos tecnológicamente cada vez más sofisticados para reemplazar el trabajo humano. Las actividades del “periodo de espera” están apoyadas por una multitud de tendencias sociales y medidas políticas que reducen efectivamente el precio del trabajo humano. Polanyi nunca puso de relieve los procesos internos que ocurren durante este periodo. Para Marx, sin embargo, éste es el punto en el que se consuman muchas acciones muy diferentes para aumentar el valor agregado absoluto y relativo. Aquí radica el motor del cambio permanente en *las fuerzas productivas*, que él entiende como un arreglo económico y social interconectado.

La digitalización es sin duda una parte cada vez más dominante de los desarrollos actuales de las fuerzas productivas. Lo que lo hace nuevo (también en contraste con la fase precursora de la “informatización”) es la promesa de que la compra (es decir, la adquisición de materias primas y mano de obra), la producción (es decir, el “periodo de espera” cuando se genera valor) y las ventas (es decir, la realización del valor) son posibles sin interrupción y sin tener que considerar las realidades locales, personales o materiales. Es la promesa de máxima flexibilidad y calculabilidad exacta. Este desacoplamiento de las limitaciones de la realidad material ya había comenzado en la sociedad comercial de Polanyi, pero con las nuevas posibilidades de digitalización está dando un gran salto adelante.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Por el momento, sigo deliberadamente la terminología de Polanyi, que habla de “ventas” y no, como Marx, de la realización de valores en el mercado. En mi opinión, sin embargo, esta última es la forma de expresión más precisa analíticamente y, para mi argumentación, también más apropiada. Sin embargo, como estoy analizando el texto de Polanyi, deliberadamente me mantengo cerca de su forma de expresión.

Los cambios en la importancia de las ventas para el proceso de producción vienen con un impacto económico significativo e imparten a todas las actividades de ventas un nuevo potencial transformador. Con el aumento constante de la productividad a nivel mundial, crece la presión para garantizar la realización de valor inmediatamente después de la producción en un campo de proveedores abarrotado y competitivo. Para analizar estas dinámicas y sus implicaciones, utilizo el concepto de *fuerzas distributivas*, con lo que me refiero a todas las estrategias y actividades tecnológicas y organizativas diseñadas para efectuar (y garantizar) la realización del valor.

En el capitalismo desarrollado de nuestros días, el problema central es la realización de los valores creados en los mercados. Las estrategias de expansión del mercado y consumo se están convirtiendo en el campo más relevante para la competencia. Además de las fuerzas productivas dirigidas hacia la generación de valor, las dirigidas hacia la realización del valor están ganando dominio. Esto tiene razones económicas que se encuentran en la lógica de nuestro sistema económico y no es una consecuencia de la digitalización. Para poder arrojar más luz sobre este cambio de significado analítica y empíricamente, estas fuerzas productivas especiales reciben aquí su propio nombre: *distributive forces*. Incluyen, en primer lugar, todas las medidas y actividades tecnológicas y organizativas asociadas con la realización del valor, cuya intención es, en segundo lugar, extender esta realización de valor lo más garantizada posible, asegurarla a largo plazo y hacerlo con los menores costos de circulación posibles. Aquí es precisamente donde la digitalización y los modelos de negocio digitales demuestran ser particularmente prometedores.

No se puede hablar de capitalismo, ya sea digital o no, sin abordar brevemente su susceptibilidad inmanente a la crisis. También Michel Betancourt (2015: 215-225), como analista crítico del capitalismo digital, enfatiza la importancia de las crisis. Sin embargo, al hacerlo, no aborda las causas inmanentes de las crisis que están inextricablemente vinculadas a la lógica económica del capitalismo (nacional y global) y cómo se elaboran en particular en el tercer volumen de *El capital* (Marx, 2010 [1894]). En sus importantes e inspiradoras referencias entre la

digitalización y el mercado financiero (y por lo tanto su crisis más reciente y en curso de 2007-2008), se mantienen en el nivel de los fenómenos. No se abordan los mecanismos centrales de la susceptibilidad de la economía capitalista a la crisis, como la ley de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia<sup>9</sup> (Marx [1894] 2010: 209-265) o las relaciones de distribución (Marx [1894] 2010: 863-870). Dado que esto último es de particular importancia para mi consideración de las fuerzas distributivas, me concentraré aquí sólo en este aspecto. En este breve capítulo (cuyo manuscrito original de Marx, según Engels, se rompe en el medio), las relaciones de distribución se definen como la distribución de los salarios laborales, los salarios empresariales y las pensiones, y, por lo tanto, como una expresión de las relaciones de producción. Las relaciones de distribución son sobre todo una desproporción del poder de consumo y de los valores (sobre)producidos basados en las relaciones de producción capitalistas. Así, siempre se produce más de lo que se puede comprar. En el capitalismo global desarrollado de hoy, esta desproporción ha adquirido un grado que causa problemas cada vez mayores para que las empresas productoras puedan realizar sus bienes y valores en el mercado. Es precisamente aquí donde las fuerzas distributivas del capitalismo digital hacen una oferta seductora al capitalismo productor de bienes y servicios: prometen una expansión de mercado inimaginable en el espacio y el tiempo y un riesgo significativamente reducido para una realización exitosa del valor (el hecho de que sólo puedan mantener esta promesa esporádicamente es otro asunto y se explica nuevamente por los mecanismos de crisis ininterrumpidos del capitalismo).

David Harvey, en sus lúcidos comentarios sobre la dinámica de la crisis capitalista, también enfatiza la creciente importancia del ojo de la aguja de la realización del valor:

<sup>9</sup> Esto no significa que el análisis de los fenómenos de crisis actuales no sea también de gran importancia; la importancia de un análisis en profundidad sobre la base de situaciones históricas concretas está demostrada actualmente por los primeros estudios sobre la crisis de covid 19 (cf. Mavroudeas, 2020).

La barrera potencial final para la acumulación perpetua existe en el punto en que la nueva mercancía entra en el mercado, ya sea como una cosa o como un servicio de algún tipo para ser intercambiado por el dinero original más una ganancia. La particularidad de la mercancía tiene que convertirse en la universalidad del dinero, que es mucho más problemática que pasar del dinero (la representación universal del valor) a las mercancías. Alguien debe necesitar, querer o desear la mercancía en particular para que una venta sea posible. Si nadie lo quiere, entonces es inútil y no tiene valor. Pero aquellos que necesitan, quieren o desean la mercancía deben tener ese dinero para comprarla. [...] Si nadie lo quiere o puede permitirse comprarlos, no hay venta ni se obtiene ningún beneficio y se pierde el capital inicial (Harvey, 2011b:106).

Harvey también enfatiza que “se ha puesto una inmensa cantidad de esfuerzo, incluida la formación de una vasta industria publicitaria, para influir y manipular los deseos y necesidades de las poblaciones humanas para garantizar un mercado potencial” (Harvey, 2011b: 106), y cómo “las tecnologías y las políticas de creación de nuevas necesidades” hoy se convierten en “punto de apoyo del que depende la supervivencia del capitalismo”. Es precisamente en este dilema del capitalismo desarrollado que comienzo y defino las fuerzas distributivas como la parte de las fuerzas productivas que se dirigen contra este problema (por supuesto, y de nuevo, sin el potencial de curar realmente este mecanismo de crisis del capitalismo).

Sin querer restar importancia a los cambios dramáticos en la compra y la generación de valor que posibilita la digitalización, en el siguiente análisis me concentro en el *nuevo poder transformador de las ventas y los importantes cambios económicos y sociales que está causando*.<sup>10</sup> Los cambios de gran alcance relacionados con la optimización de la realización de valor fueron observables en el área

<sup>10</sup> En un mundo en el que la economía y la sociedad ya casi no se pueden distinguir debido a la influencia ubicua del consumo (cf. Bauman, 2007; Tremmann, 2016; Logemann, 2019) y en el que incluso las fronteras entre consumo y producción son borrosas (cf. O’Neil y Frayssé, 2015; Lund y Zukerfeld, 2020) se vuelve cada vez más irrelevante si este poder transformador es económico o social. Cualquier transformación que valga su nombre es ambas cosas.

de ventas mucho antes del advenimiento de las formas actuales de digitalización. Éstos incluyen la expansión del crédito al consumo, los sistemas de franquicia, los modelos de arrendamiento y el “sistema de *catering*”, típico de los restaurantes de comida rápida. El desarrollo de las fuerzas distributivas abarca un conjunto de medidas políticas orientadas al mercado e implementadas tanto dentro de las empresas como fuera del entorno corporativo. Entre otros aspectos se contempla:

- Aumentar la eficiencia y eficacia de los procesos de venta individuales.
- Duración del tiempo transcurrido entre la generación de valor y la realización del valor.
- Aumentar la eficiencia y eficacia de los procesos logísticos de las ventas.
- La ampliación de los puntos de venta y de las oportunidades de venta (con el fin de atraer cada vez más compradores antes y en más lugares).
- Medidas para el consumo ilícito y de mantenimiento (obsolescencia programada, comercialización, publicidad).
- Promover y mantener la capacidad de consumo global a pesar de la disminución de los ingresos reales (incluidas, por ejemplo, las subvenciones al consumo de energía para reducir los costos de transporte con el fin de explotar más eficazmente las diferencias salariales mundiales).
- En el discurso público, se juzgan las innovaciones en función de su éxito en el mercado más que de su contribución a la mejora social.
- La diferenciación, especialización y profesionalización de actividades y campos del conocimiento relacionados con la realización de valores y su incorporación de los métodos e instituciones de la ciencia.
- La aparición de nuevas formas de realización de valor (por ejemplo, optimización de resultados de motores de búsqueda), de nuevas profesiones relacionadas con las ventas (por ejemplo, dentro del *marketing*) y de nuevos modelos de negocio (por ejemplo, servicios de datos para rastrear la “experiencia del cliente” a través de internet).

También es relevante para las fuerzas distributivas la totalidad de los procesos institucionalizados de ventas y promoción de ventas que sólo tienen sentido en relación con formas de producción para las cuales la obtención de valor añadido muy rápidamente en un mercado abierto y altamente competitivo es una cuestión de vida o muerte. Además de la competencia entre los productores por reducir los costos de producción, enfrentan competencia por la primera posición en un mercado de ventas cada vez más rápido y abarrotado.

El concepto de fuerzas distributivas está ligado a lo que son esencialmente procesos económicos. Por lo tanto, el efecto de la digitalización dentro de estas fuerzas no debe descartarse como una mera quimera del discurso popular o como un fenómeno puramente derivado. Los avances actuales en digitalización poseen nuevas cualidades significativas, ya que hacen posible la acumulación y convergencia de diferentes tecnologías que sólo recientemente, después de décadas de innovación incremental, han alcanzado niveles significativos de madurez (incluso si a menudo no cumplen con las fantásticas expectativas propagadas por sus defensores). Así como la energía de vapor no fue la única causa de la formación de la energía en el siglo XIX, la digitalización no es la única causa de la creciente importancia de las fuerzas distributivas. No obstante, la digitalización multiplica y acelera las posibilidades de obtener valor de manera más rápida y confiable, y abre nuevas fuentes para la acumulación de riqueza y el *marketing*. De esta manera, la digitalización funciona de manera muy similar a las correas de transmisión de la primera revolución industrial. Difunde la influencia de las fuerzas distributivas tan ampliamente que alcanza una cualidad transformadora de la sociedad y, por lo tanto, se vuelve necesario diferenciar entre fuerzas productivas y distributivas para comprender lo que está sucediendo.

La agitación incesante de las fuerzas productivas desde la gran transformación obliga a las sociedades a adaptarse constantemente (y a lidiar con los daños colaterales de la revolución comercial). Sin embargo, el significado recién alcanzado de las fuerzas distributivas convierte la gran transformación original en una especie de transformación mayor. No porque la siguiente transformación

sea más grande que la primera, sino porque se aferra a la primera gran transformación aún en curso y la aumenta.

Los desarrollos recientes dentro de las fuerzas distributivas comenzaron en la década de 1980, con la aceleración de la globalización y la “informatización”, y lentamente comenzaron a tomar sus primeras formas de cambio de sociedad, pareciendo al principio limitarse a la esfera económica. Especialmente relevantes ha sido lo siguiente:

- La distribución de mercancías físicas tan baratas que los bajos salarios en el extranjero se traducen en precios bajos para los consumidores nacionales, haciendo posible también el estancamiento permanente de los salarios reales nacionales sin poner en peligro la realización del valor debido a la caída del poder adquisitivo interno.
- La distribución de mercancías, además, es tan rápida que incluso las compras configurables individualmente son posibles a distancias muy grandes, lo que a su vez hace que la realización del valor agregado dependa mucho menos de cadenas de suministro previamente institucionalizadas y complejas.

A lo largo de la década de 1990, cuando estas innovaciones comenzaron a funcionar cada vez mejor, la informatización surgió de nichos de alta tecnología e hizo amplias incursiones en los mercados laborales, los procesos de producción y la logística. Ésta fue la década en la que la red se instrumentalizó para uso comercial y con el crecimiento exponencial en el número de usuarios en la última mitad de la década comenzó a desplegar su influencia masiva y dinámica. Esta influencia continuó extendiéndose en la nueva economía de principios de la década de 2000. Algunos de los fenómenos dominantes de esta fase de desarrollo en las fuerzas distributivas fueron:

- Asegurar la realización de valor a través de la creación y el uso repetido de dependencias técnicas de la ruta, como modelos de licencia a largo plazo para la distribución de guerras (tanto abstractas como materiales).

- El establecimiento de los primeros mercados digitales, como Amazon, que vinculan a vendedores y compradores independientemente del tiempo y el espacio.
- La reducción sistemática de los costes de realización de valor, una vez que se hizo necesaria por el mantenimiento de los recursos fuera de línea, como el espacio comercial y las ventas de personal.
- Utilizar datos sobre el comportamiento del consumidor para orientar la publicidad.

Aunque estos desarrollos ciertamente magnificaron la importancia de las formas en que se realiza el valor agregado, aún no habían adquirido el tipo de fuerza transformadora de la sociedad que hemos visto durante unos diez años y esperamos en el futuro. Hacia el final de la primera década del siglo XXI, las tecnologías digitales comenzaron a emplearse cada vez más sistemáticamente para la realización de valor. En este punto, el nuevo efecto transformador de las fuerzas distributivas se hizo más obvio y también se hizo más significativo para aquellas partes de la sociedad que no estaban directamente vinculadas al funcionamiento de los mercados. Entre los acontecimientos más importantes se encuentran:

- El cambio en el modo de realización de valor de la adquisición de propiedad privada permanente por parte de los consumidores a la adquisición de derechos temporales de uso (servicios de transmisión, *software* como servicio, etcétera).<sup>11</sup>
- El establecimiento de plataformas en línea como infraestructura de distribución indispensable, que no sólo aumenta exponencialmente las oportunidades para el comercio mundial,

<sup>11</sup> Los modelos de negocio que favorecen el pago continuo permanente sobre una compra única a menudo se centran exclusivamente en artefactos digitales como libros electrónicos, *software*, transmisión de música y video, y juegos de computadora. Sin embargo, estos modelos son aplicables a una variedad cada vez más amplia de productos físicos a través del internet de las cosas. Los ejemplos incluyen modelos de construcción-operación-transferencia en instalaciones de producción, pero también incluyen prácticas como las limitaciones basadas en *software* en la cantidad de veces que se pueden recargar dispositivos y el bloqueo de reparaciones por parte de personas no autorizadas.

sino que también asegura simultáneamente (a través de tecnología patentada o capital de riesgo) la monopolización de los medios de obtención de valor añadido (tiendas de aplicaciones y, de nuevo, Amazon).

- La estimulación de nuevas demandas de los consumidores y la manipulación del comportamiento de compra utilizando las redes sociales (a través de *influencers*, *marketing* viral, etcétera).
- Asegurar las ventas por adelantado mediante la incorporación de futuros consumidores potenciales en las fases de diseño y financiación del producto (*crowdfunding*, innovación abierta, etc.).

Desde 2015, las tecnologías autónomas (inteligencia artificial y aprendizaje automático) han contribuido aún más a estas tendencias. Las empresas continúan exigiendo que la sociedad se haga aún más compatible con la digitalización y presionan a los gobiernos para que mejoren la infraestructura de digitalización (banda ancha, 5G) y eliminen las regulaciones que restringen el desarrollo transformador de las fuerzas distributivas. Las tendencias particularmente relevantes son las siguientes:

- La aplicación del aprendizaje automático a los datos sobre el comportamiento individual o colectivo de los consumidores para pronosticar las ventas y decidir cuándo y a quién deben ofrecerse los productos y servicios.
- La mercantilización por parte de terceros de los datos sobre el comportamiento del consumidor y la publicidad basada en algoritmos y la personalización de las relaciones con los clientes (por ejemplo, psicografía).
- La transformación de cómo se obtiene el valor agregado mediante la manipulación del acto de consumo, por ejemplo, diseñándolo como un evento especial o integrando “suavemente” las compras en las actividades diarias rutinarias (por ejemplo, con los Amazon *dash* o la tecnología activada por voz como Alexa).
- Un intento de control digital de todo el proceso de creación de valor y realización en el uso de la tecnología de cadena de bloques.

- El uso de la inteligencia artificial para ajustar los precios a situaciones específicas y consumidores individuales.

La función y el propósito de estos cambios basados en la digitalización en las fuerzas distributivas, aquí brevemente esbozados, es reducir sistemáticamente el riesgo en el proceso de realización de valor. En la competencia por una posición central en la economía distributiva, el objetivo de minimizar el riesgo en la realización del valor se persigue en la ignorancia imprudente (o en la aceptación voluntaria) de los peligros que representa para el medio ambiente, para la sociedad y para los individuos humanos como empleados, consumidores y ciudadanos. Esto tampoco es nada nuevo, pero actualmente está adquiriendo una velocidad y una fuerza previamente desconocidas. Relacionado con esto hay un aumento significativo del riesgo para aquellos actores del mercado cuyos modelos de negocio aún dependen de vínculos locales, insumos de producción de materiales o servicios personales y para aquellos que simplemente carecen del capital para entrar en la refriega por los mercados de distribución. Estas empresas se vuelven cada vez más dependientes de los modelos de negocio patentados de otras empresas para distribuir sus productos. El declive de los minoristas locales, ya claramente evidente en Estados Unidos, y la bancarrota de los actores del mercado no digital sólo sirven para fortalecer la mano de los inversores de capital que presionan por cambios en las fuerzas distributivas. Las consecuencias negativas y los riesgos creados por estos desarrollos se sienten principalmente en las economías locales o regionales y en los mercados laborales. Los seres humanos son tratados cada vez más sólo como prescindibles, como capacidad de trabajo volátil y como consumidores: además de la explotación de la capacidad de trabajo individual viene la explotación de la capacidad de consumo individual. Es sobre todo a través de estas formas de trabajo y consumo que el efecto transformador de las fuerzas distributivas entra en la esfera de la vida de las personas y, por lo tanto, en la sociedad en general. Incluso las formas a pequeña escala de reducción de riesgos emprendidas por colectividades sociales, como compartir, prestar o regalar bienes de consumo o reparar algo gratis, están en la mira de los nuevos actores centra-

les de las fuerzas distributivas, que buscan criminalizar tales actos o hacerlos técnicamente imposibles. Finalmente, el desarrollo acelerado de las fuerzas distributivas va acompañado de un uso exponencialmente creciente de recursos naturales finitos a través de un aumento adicional en la sobreproducción y el consumo excesivo, y mediante un mayor uso de la logística de transporte.

Aunque la gran transformación fue lo suficientemente destructiva para la sociedad, los individuos y la naturaleza, su lógica subyacente de explotación todavía dependía directamente del mundo material. El comerciante en la sociedad comercial descrita por Polanyi tenía que adquirir no sólo materias primas y mano de obra, sino también los medios de producción y tenía que reunirlos a todos en forma de industria pesada coordinada. Del mismo modo, las relaciones de distribución de Marx toman como punto de partida la tensión entre la propiedad y la no propiedad de los medios materiales de producción. Estas fuerzas productivas modernas y las relaciones de distribución, que surgieron como resultado de la gran transformación, fueron condiciones previas esenciales para los desarrollos actuales de las fuerzas distributivas. Sin estos precursores, el gasto, en algunos casos, cantidades irracionales de capital para *start-ups* digitales habría sido impensable, por ejemplo. Es en este sentido que la gran transformación no será reemplazada. Más bien, provocó un desarrollo de fuerzas productivas que continúan generando la base para un salto impulsado digitalmente en la importancia de las fuerzas distributivas. Es por eso que la gran transformación se está convirtiendo en una transformación mayor.

#### LÍMITES A LA INFLUENCIA REGULATORIA DE LA SOCIEDAD

El núcleo de la gran transformación para Polanyi es, en última instancia, la transformación de “la sustancia natural y humana de la sociedad en mercancías” (Polanyi, 2001: 44). Sin embargo, no está interesado sólo en el proceso de mercantilización, sino en la destructividad de este proceso para los seres humanos, el medio ambiente y la sociedad. Marx y Engels predijeron que el desarro-

llo de las fuerzas productivas alcanzará una etapa “cuando se creen fuerzas productivas y medios de relación que, bajo las relaciones existentes, sólo causan daño y ya no son fuerzas productivas sino destructivas (maquinaria y dinero)” (Marx y Engels, 2010 [1846]: 52). A la obra de Marx se le atribuye a menudo la opinión de que la progresión de las etapas de desarrollo en las fuerzas productivas es esencialmente automática y sólo va “hacia arriba”, pero este punto de vista no está explícitamente inscrito en sus escritos. Ésta es una reducción inadmisibles que pasa por alto cuán compleja es la filosofía del progreso de Marx y cuán fuertemente ve el desarrollo histórico como un proceso contradictorio que tiene lugar a través de la acción de fuerzas negativas y positivas (cf. Sayers, 2020). De hecho, Marx estaba convencido de que bajo ciertas premisas económicas la producción siempre significa también destrucción (cf. Jäger y Pfeiffer, 1996). Éste es un pensamiento guía también en el trabajo de Polanyi. Marx y Polanyi están de acuerdo en que el carácter esencialmente destructivo de un modo de producción comercializado consiste en convertir incluso lo que pierde su sustancia en una mercancía: los seres humanos, la comunidad y la naturaleza. No se trata tanto de “mercantilización” como de la ruptura fundamental que se produce cuando se mercantilizan cosas para las cuales una lógica de mercado no es apropiada. Polanyi y Marx probablemente estarían de acuerdo en que, si la lógica de la mercantilización, que creció hasta dominar durante la gran transformación, se magnifica en una fuerza omnipresente, ciertamente conducirá a la destrucción catastrófica del poder reproductivo del medio ambiente natural y la sociedad. Aunque fue posible transformar a las personas y las comunidades en unas pocas décadas tan a fondo que ahora es casi imposible distinguir entre sociedad y mercado, la naturaleza requiere mucho más tiempo para asegurar su propia reproducción que el otorgado por una sociedad de mercado completamente comercializada y acelerada digitalmente. Han pasado diez años desde que Brie y Klein (2011), en vista de las crisis de reproducción de las sociedades capitalistas, llamaron a una segunda gran transformación, pero con el objetivo de una sociedad basada en la solidaridad. Hoy parecemos más lejos de este objetivo de lo que estábamos entonces.

Este artículo argumenta que, desde la perspectiva de Polanyi, la transformación digital no es una segunda transformación, sino que cambia el significado de las fuerzas distributivas, poniéndolas en pie de igualdad con las fuerzas productivas en términos de su poder transformador. En este sentido, la gran transformación se ha convertido en una transformación aún “mayor” y su potencial destructivo es ahora tan grande que un final catastrófico del juego, un *tilt*, es una posibilidad real.<sup>12</sup> Este poder destructivo se incrementa por dos razones. Primero, el origen causal de la gran transformación —tratar la sustancia de los seres humanos, la naturaleza y la sociedad como una mercancía— entra en una nueva etapa con el desarrollo de las fuerzas distributivas, momento en el cual cualquier intento de contención se produce a costa de introducir nuevas fuentes de destrucción potencial. En segundo lugar, y más importante, la sustancia humana y natural subyacente de la que se alimenta la mercantilización es finita y eventualmente se agotará por completo.

La digitalización no sólo conecta globalmente los sitios de producción individuales de la “fábrica satánica” entre sí, sino que también los conecta con sus trabajadores “a pedido” y con sus consumidores “como servicio”. De esta manera, acelera aún más la lógica transformadora de sustancias del mercado autorregulado. Cada vez más individuos, cada vez más naturaleza y cada vez más sociedad se “muelen” en el molino. El mercado autorregulado es, por lo tanto, *per se* incompatible con la visión de una sociedad poscrecimiento: el primero se caracteriza por el uso excesivo de la sustancia esencial de la naturaleza y la sociedad; el segundo, por su conservación. Polanyi demostró que los esfuerzos de contención también son en última instancia destructivos. Por lo tanto, sólo hay dos alternativas a una “inclinación”. Una opción actualmente poco realista es una salida completa de la sociedad de mercado. La segunda opción es una desaceleración importante, como Polanyi ya había señalado. Su súplica a los gobiernos

<sup>12</sup> *Tilt* es el término que se usa para describir que un jugador está fuera de control, enfadado o incluso desquiciado en una mesa de póker. En *pinball*, un *tilt* ocurre cuando los sensores activan un final de juego en reacción a un jugador golpeando o levantando la máquina. El concepto se utiliza aquí metafóricamente.

fue clara. La “creencia en el progreso espontáneo” no debe hacernos “ciegos al papel del gobierno en la vida económica”, un papel que “consiste a menudo en alterar la tasa de cambio” (Polanyi, 2001: 39). Debido a que los estados están adoptando los principios del liberalismo de mercado y alejándose cada vez más de los principios del liberalismo político, no es sorprendente que los políticos estén reaccionando a la transformación digital con un impulso para una aceleración aún mayor. Polanyi, por el contrario, muestra con un ejemplo de la Inglaterra Tudor cómo los políticamente poderosos de la época impulsaron una desaceleración de los cercamientos y la expropiación y, por lo tanto, hicieron posible que las personas afectadas por ellos pudieran al menos “ajustarse a las condiciones cambiantes sin dañar fatalmente su esencia, humana, económica, física y moral”,<sup>13</sup> y encontrar “nuevos empleos” y “nuevas fuentes de sustento” (Polanyi, 2001: 39).

No hay certeza de que los procesos económicos globales, acelerados en gran medida por las fuerzas distributivas digitalizadas, puedan ser desacelerados por los procesos sociales y políticos geográficamente vinculados. Aún más incierto es si el desarrollo tecnológico, económico y comercial puede desacelerarse a una velocidad lo suficientemente lenta como para que la humanidad y la naturaleza se adapten con éxito. Pero, ¿qué otra cosa se puede hacer ahora que no sea promover la desaceleración sin perder completamente de vista la opción de salir de la sociedad de mercado por completo?

<sup>13</sup> La mayor aceleración se convierte en política gubernamental, por ejemplo, cuando los políticos critican a las pequeñas empresas por su atraso digital. En el discurso de la digitalización, además, a menudo se repite el argumento de que la digitalización se desarrolla exponencialmente. El futurista Ray Kurzweil (2005) pinta una imagen de cómo todo esto podría terminar en su tesis religiosa de la “singularidad” como el punto en el que la tecnología digital se vuelve consciente de sí misma y la tecnología humana reemplaza a los seres humanos en la línea de tiempo de la evolución.

## AGRADECIMIENTOS

Parte del trabajo conceptual para este artículo fue posible gracias a la financiación de la Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG, Fundación Alemana de Investigación) dentro del programa prioritario 2267: “Digitalización de los mundos de trabajo: conceptualización y adaptación de una transformación sistémica” (proyecto número 442171541).

## REFERENCIAS

- Bauman, Z. (2007), *Consuming Life*, Cambridge, Malden, Polity Press.
- Belkhir, L. y A. Elmeligli (2018), “Assessing ICT Global Emissions Footprint: Trends to 2040 & Recommendations”, *Journal of Cleaner Production*, 177, pp. 448-463.
- Betancourt, M. (2015), *The Critique of Digital Capitalism: An Analysis of the Political Economy of Digital Culture and Technology*, Brooklyn, Punctum.
- Block, F. (2003), “Karl Polanyi and the Writing of *The Great Transformation*”, *Theory and Society*, 32 (3), pp. 275-306, <https://doi.org/10.1023/A:1024420102334>.
- Bockman, J., A. Fischer y D. Woodruff (2016), “‘Socialist Accounting’ por Karl Polanyi: Con prefacio ‘Socialism and the Embedded Economy’”, *Theory and Society*, 45 (5), pp. 385-427, <https://doi.org/10.1007/s11186-016-9276-9>.
- Brie, M. (2019), “Karl Polanyi and Discussions on a Renewed Socialism”, *Culture, Practice & Europeanization*, 4 (1), pp. 116-134.
- (2017), “For an Alliance of Liberal Socialists and Libertarian Communists: Nancy Fraser and Karl Polanyi—a Possible Dialogue”, en M. Brie (ed.), *Karl Polanyi in Dialogue: A Socialist Thinker of Our Time*, Londres, Black Rose, pp. 3-40.
- y D. Klein (2011), “The Second Great Transformation: Towards a Solidarity Society”, *International Critical Thought* 1(1), 18-28, <https://doi.org/10.1080/21598282.2011.566037>.
- Dale, G. (2016), *Reconstructing Karl Polanyi*, Londres, Plutón.
- Gilens, M. y B. I. Page (2014), “Testing Theories of American Politics:

- Elites, Interest Groups, and Average Citizens”, *Perspectives on Politics*, 12 (3), pp. 564-581.
- Harris, J. (2016), *Global Capitalism and the Crisis of Democracy*, Atlanta, Clarity Press.
- Harvey, D. (2011a), *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Malden, Blackwell.
- (2011b), *The Enigma of Capital: And the Crises of Capitalism*, Londres, Profile Books.
- (2019), *Spaces of Global Capitalism: A Theory of Uneven Geographical Development*, Londres, Verso.
- Hopkins, T. K. e I. Wallerstein (1986), “Commodity Chains in the World-Economy Before to 1800”, *Review Fernand Braudel Center*, 10 (1), pp. 157-170.
- Jäger, W. y S. Pfeiffer (1996), “‘Die Arbeit ist das lebendig gestaltende Feuer...’—Der Marxsche Arbeitsbegriff und Lars Clausens Entwurf einer modernen Arbeitssoziologie” [“Labour Is the Living, Form-Giving Fire...”], *Arbeit: Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik* 5 (2), pp. 223-247.
- Komolov, O. (2020), “Deglobalization and the ‘Great Stagnation’”, *International Critical Thought*, 10 (3), pp. 424-439.
- Kotlikoff, L. J. (2018), “The Big Con: Reassessing the ‘Great’ Recession and Its ‘Fix’”. Vox, Portal de Políticas de CEPR, <https://voxeu.org/article/big-con-reassessing-great-recession-and-its-fix>.
- Kurzweil, R. (2005), *The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology*, Londres, Penguin.
- Lacher, H. (2019), “Karl Polanyi, the ‘Always-Embedded Market Economy,’ and the Re-writing of The Great Transformation”, *Theory and Society*, 48 (5), pp. 671-707, <https://doi.org/10.1007/s11186-019-09359-z>.
- Logemann, J. L. (2019), *Engineered to Sell: European Emigrés and the Making of Consumer Capitalism*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Losurdo, D. (2018), *Class Struggle: A Political and Philosophical History*, Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Lund, A. y M. Zukerfeld (2020), *Corporate Capitalism’s Use of Openness: Profit for Free?*, Cham, Palgrave Macmillan.
- Luxemburgo, R. (1951), *The Accumulation of Capital*, Londres, Routledge.
- Mavroudeas, S. (2020), “The Economic and Political Consequences of the covid 19 Pandemic”, *International Critical Thought*, 10 (4), 559-565.

- Marx, K. (2010 [1887]), *El capital*, en *Marx y Engels Collected Works*, t. 1, vol. 35 Lawrence & Wishart, edición digital [ed. Siglo XXI Editores].
- (2010 [1894]), *El capital*, en *Marx y Engels Collected Works*, t. 3, vol. 37, Lawrence & Wishart, edición digital [ed. Siglo XXI Editores].
- y F. Engels (2010 [1846]), “La ideología alemana”, en *Marx y Engels Collected Works*, t. 5, Lawrence & Wishart, edición digital.
- Milanović, B. (2019), *Capitalism, Alone: The Future of the System that Rules the World*, Cambridge, Harvard University Press.
- O’Neil, M. y O. Frayssé (2015), *Digital Labour and Prosumer Capitalism: The US Matrix*, Sabuesos, Palgrave Macmillan.
- Piketty, T. (2020), *Capital and Ideology*, Londres, Belknap Press.
- Pfeiffer, S. (2014), “Digital Labour and the Use-Value of Human Work. On the Importance of Labouring Capacity for Understanding Digital Capitalism”, *tripleC: Journal for a Global Sustainable Information Society*, 12 (2), pp. 599-619, [www.triple-c.at/index.php/tripleC/article/view/545/610](http://www.triple-c.at/index.php/tripleC/article/view/545/610).
- (2022), *Digital Capitalism and Distributive Forces*, Bielefeldm Transcripción, [www.sabine-pfeiffer.de/files/downloads/Pfeiffer-Digital-Capitalism-DistributiveForces-2022.pdf](http://www.sabine-pfeiffer.de/files/downloads/Pfeiffer-Digital-Capitalism-DistributiveForces-2022.pdf).
- Polanyi, K. (2001), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Times*, Boston, Beacon Press.
- Reißig, R. (2009), *Gesellschafts-Transformation im 21. Jahrhundert* [Transformación de la sociedad en el siglo 21: un nuevo concepto de cambio social], Wiesbaden, vs Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sayers, S. (2020), “Marx y el progreso”, *International Critical Thought* 10 (1), pp. 18-33, <https://doi.org/10.1080/21598282.2020.1727760>.
- Schiller, D. (1999), *Digital Capitalism. Networking the Global Market System*, Cambridge, MA, MIT Press.
- (2014), *Digital Depression: Information Technology and Economic Crisis*, Urbana, University of Illinois Press.
- Siefkes, C. (2016), “Produktivkraft als Versprechen” [La fuerza productiva como promesa] *Prokla* 46 (4), pp. 621-638, <http://keimform.de/2016/produktivkraft-als-versprechen/>.
- Trentmann, F. (2016), *Empire of Things: How We Became a World of Consumers, from the XV Century to the Twenty-First*, Nueva York, Harper.
- Yu, B. (2020), “Neo-imperialism, the Final Stage of Imperialism”, *International Critical Thought*, 10 (4), pp. 495-518, <https://doi.org/10.1080/21598282.2020.1871800>.

- Yuan, Z. y Z. Zhang (2017), “An Ideological Critique of Neo-liberalism: A Case Study of Hayek”, *International Critical Thought*, 7 (4), pp. 493-506, <https://doi.org/10.1080/21598282.2017.1405648>.
- Zuboff, S. (2019), *The Age of Surveillance Capitalism*, Londres, Profile

# PANDEMIA, CAPITALISMO DIGITAL Y NUEVAS DESIGUALDADES SOCIOLABORALES

DÍDIMO CASTILLO FERNÁNDEZ

## INTRODUCCIÓN

La pandemia de covid 19 puso al descubierto los fundamentos sustentadores de la modernidad occidental y sus supuestos sobre el desarrollo económico y social, así como las enormes contradicciones del modelo neoliberal globalizador vigente. La pandemia exhibió, desde los propios centros promotores del modelo y sus periferias, las contradicciones estructurales e intrínsecas de la globalización neoliberal (Chang, 2020; Rodrik, 2020, Castillo, 2020). La fragilidad, limitaciones y condiciones de vulnerabilidad social del modelo se hicieron patentes. En gran medida su impacto y consecuencias económicas y sociales derivaron de la profundización y acogida que tuvo o tiene dicho modelo y, en particular, de los antecedentes y rezagos acumulados en las estructuras de empleo y desigualdades sociales en los países, así como de la capacidad de los Estados para enfrentar, atenuar, aminorar o revertir dichas adversidades y tendencias. No obstante, en términos de sus implicaciones estructurales, en palabras del sociólogo Marco Gandásegui (2020), la pandemia no conllevaría “el fin del capitalismo”, ya que, por el contrario, éste podría incluso salir fortalecido, al permitirle acelerar procesos de reestructuración, ajustes y adecuaciones en curso en circunstancias inéditas mucho más expeditas y sin mayor resistencia social como consecuencia de la desmovilización causada por el confinamiento y el entorno de pérdida de participación, desempleo y precariedad laboral durante la pandemia, acentuadas en la pospandemia.

Las pandemias, como toda catástrofe, o como las guerras, tienden a infundir y acelerar los cambios en las estructuras sociales, sobre todo de aquellas decadentes o en crisis, y dar pie al fortalecimiento de nuevas formas de Estado y organización social

(Follari, 2020; Canelo, 2020; Rebón, 2020). Durante la crisis el Estado cobró una doble centralidad: como única instancia capaz de intervenir, solventar y garantizar el cuidado y la atención a la población, y como posible alternativa frente a los problemas económicos y políticos generados. La pandemia —y sus consecuencias aún latentes— representó un problema global, con repercusiones planetarias que demandó soluciones nacionales con presencia de Estados fuertes y solidarios, con iniciativa y capacidad de respuesta frente a los requerimientos y demandas de la población. Ésta fue la primera pandemia con consecuencias globales; además, acontecida en el contexto de crisis de dicho modelo y la emergencia de nuevas estrategias de acumulación, como las que introduce el “capitalismo digital”, en búsqueda de nuevos espacios globales para la maximización de las ganancias por parte de las clases capitalistas. Si bien ésta no implicó o marcó el fin definitivo del neoliberalismo hegemónico, como toda crisis, estuvo rodeada de una gran incertidumbre respecto a las debilidades y contradicciones del modelo neoliberal (Chang, 2020).

La crisis sanitaria y el confinamiento social generado hicieron vislumbrar la aceleración de este proceso ya avanzado en la fase previa al modelo neoliberal, la cual introdujo, como parte de la “nueva normalidad”, una nueva forma de producción flexibilizada y precarizada, pero bajo mecanismos sofisticados de control y vigilancia de los procesos productivos y de los trabajadores “deslocalizados” propia del capitalismo digital. La disputa abierta entre estos dos sectores capitalistas, el capital financiero, hasta ahora prevaleciente, y el del gran capital digital, conformados por grandes corporaciones digitales, terminará resolviéndose como cambio *en* la dinámica de un modelo neoliberal renovado o como una ruptura y cambio *de* modelo económico; en cualquiera de las circunstancias, imponiendo una nueva hegemonía capitalista global. La pandemia, por un lado, puso al descubierto las limitaciones tecnológicas estructurales y, por otro, colocó a la digitalización en el centro de la dinámica económica y social, global y nacional.

La pandemia, además de su impacto a escala global, la intensidad, velocidad de propagación, magnitud de los contagios y altos niveles de mortalidad provocados, se diferenció de otras similares por sus efectos adversos inmediatos sobre el desempeño de la

economía mundial y la dinámica de los mercados laborales de los países, con la reconfiguración de éstos, la transición de empresas a la modalidad del teletrabajo, la destrucción de empleos, el repliegue de trabajadores del trabajo subordinado o asalariado al empleo autónomo e informal y el consiguiente aumento de la desigualdad y pobreza, estructuralmente elevadas desde antes de la crisis (Torres, 2020; Bárcena y Cimoli, 2020a y 2020b). Esta crisis se produjo en un contexto socioeconómicamente adverso, pero también de creciente innovación tecnológica o tecnologización (Dosi, 2020; Sevona, 2020), en el que, como resultado de la dinámica de la cuarta revolución industrial, América Latina empezaba a incursionar de manera marginal.

El capitalismo digital surge como una forma de reestructuración del modelo capitalista neoliberal, sensiblemente acelerada en el entorno de confinamiento de la pandemia, ante la necesidad de la maximización de la ganancia por parte de las clases capitalistas. La nueva lógica de acumulación descansa en las facilidades que ofrece el desarrollo tecnológico para la expansión, penetración y supervivencia del capitalismo global en crisis. Los cambios en el mundo laboral también han llevado a la separación entre el trabajo y otros ámbitos de la vida, resultando en horas de trabajo fuera de los espacios habituales, y la contratación por tiempo parcial en el sector de servicios, que concentra la mayor parte del trabajo informal y se caracteriza por contratos temporales con bajos ingresos. Derivado de la nueva flexibilización laboral introducida, existe en determinados sectores sociales la idea de que las nuevas modalidades de trabajo digital tienen un efecto liberador de las ataduras y restricciones de tiempo y espacio impuestas por las formas de trabajo tradicionales y que, en este sentido, el trabajo a distancia, el trabajo de plataforma o trabajo digital en sus distintas modalidades, además de representar una opción que solventa la alta informalidad y precariedad, podría resultar altamente atractivo, al fomentar una falsa liberación, adecuada a las necesidades y expectativas de los trabajadores (Grimshaw, 2017; Castillo, Gómez y Hernández, 2023a).

De ahí que, la pandemia aceleró las transformaciones digitales ya establecidas en el contexto anterior promovido por la “cuarta revolución industrial”. El capitalismo digital durante la crisis sa-

nitaria y en el contexto de pospandemia, alteró el mundo social en múltiples aspectos y sentidos, al difuminar la línea de demarcación entre lo público y lo privado, promover una nueva estructura organizacional de la producción y gestión del trabajo, en buena medida relegada a los ámbitos domésticos. ¿Estamos en la transición de un nuevo orden económico y social distinto al neoliberal? Si el orden emergente potenciado en el entorno de la pandemia es el de la economía digital, ¿desplazará ésta el eje de acumulación del modelo neoliberal hegemónico o conllevará una simbiosis subordinada al modelo neoliberal bajo nuevas lógicas? En este sentido, es menester plantearse cuáles son algunas de las características fundamentales del modelo capitalista digital emergente, y cuáles sus potencialidades y consecuencias sobre los mercados laborales en América Latina, caracterizados por la alta informalidad y precariedad resultante de la flexibilización neoliberal. De ser esta la tendencia, ¿en qué medida abre (o cierra) espacios de oportunidades para la creación de empleos “formales” a distancia o, por el contrario, se incentiva la exclusión, mediante el desplazamiento de trabajadores, así como la inclusión precarizada extendida al conjunto del mercado de trabajo, generadora de nuevas formas de desigualdades laborales y sociales?

El artículo tiene como objetivo analizar el doble impacto de la crisis sanitaria al exacerbar, por un lado, las desigualdades sociales y sociolaborales preexistentes y, por el otro, acelerar determinadas transformaciones propias del llamado “modelo capitalista digital”, considerando sus implicaciones y consecuencias sobre el trabajo en cuanto a las formas de exclusión, la generación de nuevas desigualdades y la emergencia de una nueva precariedad laboral digital. A modo de hipótesis se asume —por lo menos momentáneamente— la coexistencia de dos modelos económicos en disputa: el neoliberal, que opera bajo la lógica de mercado abierto y flexibilización desregulada del mercado laboral, y el capitalismo digital, caracterizado por su forma de operación en mercados cautivos, con capacidad de selección y control riguroso de las actividades y los trabajadores, con las consecuencias aún no lo suficientemente establecidas de nuevas desigualdades y una mucho más extendida precariedad laboral digital. En el mismo sentido, se destacan las contradicciones subyacentes resultado de la

irrupción del trabajo digital o trabajo de plataforma, el contexto de rezago estructural de los mercados laborales y la amplia y creciente “reserva” de trabajadores informales, en cuanto a las limitaciones y vicisitudes que podrían imponer dichas condiciones de desigualdad preexistente y el potencial efectivo del trabajo digital, el teletrabajo y otras modalidades de trabajo a distancia.

#### IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA PANDEMIA

No es posible comprender el impacto social y económico de la pandemia, así como las transformaciones introducidas por el capitalismo digital, sin considerar la herencia neoliberal en el mismo sentido. La irrupción de dicho modelo económico, asumido en la región y en el mundo desde comienzos de la década de 1980, conllevó una profunda reconfiguración en la manera como se ejercía la explotación de la fuerza laboral. A diferencia del modelo económico que surgió tras la segunda guerra mundial que, si bien no alcanzó el estatus de un auténtico Estado de bienestar, se orientó bajo ciertos principios de solidaridad social con una importante intervención estatal y la interconexión directa entre los tres pilares fundamentales de la dinámica económica y social: el capital o clase capitalista industrial, el Estado y la clase trabajadora organizada, con el neoliberalismo se rompió con dicho pacto social y, por el contrario, se generó una nueva estructura de gestión de la fuerza de trabajo, con nuevos mecanismos y estrategias que le aseguraran la maximización de la acumulación (Castillo, 2022a). El neoliberalismo fue exitoso en el cumplimiento de sus objetivos, colocando al mercado en el centro de las decisiones económicas, sociales y políticas, y a la flexibilización y desregulación de los procesos productivos —institucionalizados y *de facto*— como parte fundamental de esa estrategia, causante de una mayor exclusión social y de una creciente informalidad y precariedad laboral, con consecuencias directas sobre las estructuras de bienestar de la población.

La pandemia no sólo tuvo un impacto devastador en la salud de la población mundial, excediendo en muchos casos la capaci-

dad de atención de los sistemas de salud, sino también drásticas consecuencias sobre la economía mundial, que experimentó una intensa contracción del producto interno bruto (PIB), el colapso del comercio mundial y, en particular, el intenso deterioro del mercado de trabajo, con el aumento del desempleo, la pérdida de la masa salarial como parte del PIB por parte de los trabajadores, así como el aumento de los niveles de desigualdad y pobreza de la población. El entorno mundial en el que se produjo la pandemia ya mostraba señales de agotamiento del modelo hegemónico neoliberal (Chang, 2020; Rodrik, 2020). La pandemia profundizó la tendencia recesiva que afectaba la economía mundial desde la crisis económica de 2008-2009 (Torres, 2020; Bárcena y Cimoli, 2020a y 2020b), agravada con el cierre temporal o definitivo de empresas, así como con el confinamiento y el distanciamiento social prolongado promovidos por los gobiernos de los países como parte de las estrategias de control y cuidado de la salud. La economía mundial, conforme a datos del Banco Mundial (2023) experimentó una caída del PIB de 3.3 a 2.6 en 2018 y 2019, respectivamente, sucumbió a -3.1% en 2020, experimentó un crecimiento momentáneo al 6% en 2021 y se contrajo, nuevamente, a 3.1% en 2022. La pandemia condujo la economía mundial a la peor recesión desde la segunda guerra mundial (Bárcena y Cimoli, 2020b).

América Latina fue una de las regiones del mundo más afectadas por la pandemia. Fue la tercera en número de casos y pérdidas de vidas humanas a causa del covid 19, precedida por Europa y América del Norte; pero fue la primera en cuanto a tasa de letalidad —cantidad acumulada de muertes por covid 19 por la cantidad estimada de casos o personas infectadas en cada región—, con 3.2%, mayor que Europa y América del Norte, con mayores niveles de contagio (CEPAL, 2020a; Bárcena y Cimoli, 2020a y 2020b; Abeles, Pérez y Porcile, 2020; Torres, 2020) (cuadro 1), un indicador de la intensidad y virulencia con la que incidió, así como del grado de vulnerabilidad de la población. La región enfrentó la crisis en condiciones económicas y sociales relativamente mucho más adversas que las de otras regiones, resultado del debilitamiento estructural interno de su economía, con la caída sistemática del PIB y la reversión mostrada en el pe-

riodo inmediatamente anterior a la pandemia de las condiciones de bienestar social de la población.

CUADRO 1. IMPACTO DE LA PANDEMIA SEGÚN REGIONES DEL MUNDO, NÚMERO DE CASOS, MUERTES Y RELACIÓN DE MUERTES POR CASOS (29 DE MAYO DE 2021)

<i>Región</i>	<i>Número de casos</i> (1)	<i>% de casos del total</i> (2)	<i>Muertes</i> (3)	<i>Muertes/casos</i> 4 = (3) // (1)*100
África	3 489 917	2.1	86 973	2.5
América del Norte	34 636 090	20.5	619 755	1.8
América Latina y el Caribe	32 366 063	19.2	1 021 298	3.2
Asia	31 419 007	18.6	397 908	1.3
Europa	54 180 850	32.1	1 147 368	2.2
Mediterráneo oriental	10 049 980	6.0	201 125	2.0
Pacífico occidental	2 977 088	2.0	44 748	1.5
Mundo	169 118 995	100.0	3 519 175	2.1

FUENTE: elaboración propia con base en Bárcena y Cimoli (2020b) y datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS). Recuperado de <https://word-healthorg.shinyapps.io/covid/> y <https://covid19.who.int/table>.

La economía de la región mostró un mediocre desempeño, por lo menos desde 2014, sumado a la tendencia a largo plazo de escaso crecimiento económico durante casi todo el periodo de aplicación del modelo neoliberal. El PIB de la región, entre 2014 y 2019, creció apenas a 0.4% promedio anual; entre 2018 y 2019, inmediatamente antes de la crisis sanitaria, tuvo el peor desempeño económico comparado con las demás regiones del mundo, al caer de 1.0 a 0.1% (Bárcena y Cimoli, 2020b). Según datos de la CEPAL, en 2020 se desplomó hasta -6.8% y creció a 6.8 en 2021 (CEPAL, 2023a). En el mismo sentido, aumentaron los índices de pobreza y extrema pobreza y la persistencia de la desigualdad social (Ocampo, 2020; Bull y Robles, 2020).

Además de los factores coyunturales, económicos y sociales, e incluso de orden político, que podrían haber incidido en el mayor impacto inmediato de la crisis sanitaria en la región, dos aspectos particulares de la estructura productiva y del empleo resultan cruciales: el primero, determinado por las características de la estructura empresarial predominante en la región, conformada mayoritariamente por micro, pequeñas y medianas empresas, generalmente más sensibles y vulnerables a las crisis; en particular las micros y pequeñas empresas representaban 47.1% de las ocupaciones en 2016 que, sumadas a las empresas medianas, alcanzaban 61.1% del total de empleo (CEPAL, 2020a), y el segundo, ligado al anterior, la alta prevalencia del empleo informal, el cual en 2016 representaba 53.1% de los ocupados en la región, un sector generalmente caracterizado por su inestabilidad, alta rotación y bajos ingresos. La pandemia impactó toda la estructura y las categorías de las ocupaciones, incluyendo el trabajo asalariado, sobre todo en los países que centraron las estrategias de contención y control de la pandemia en el cierre total de las empresas y oficinas pertenecientes a actividades consideradas no esenciales, pero en particular afectó a los trabajadores autónomos informales, independientes o por cuenta propia (Weller, 2020; Castillo, 2022a).

La crisis incrementó la desocupación ya de por sí alta en la región, resultado del sesgo recesivo o estancamiento económico experimentado en el lustro inmediatamente anterior a la pandemia. El colapso de la economía, además de sus efectos en el deterioro de la calidad de las ocupaciones, el aumento del desempleo y la reducción de los salarios, en detrimento incluso del sector informal, determinó el aumento de la población relegada a la inactividad laboral, la ampliación de la brecha en la distribución del ingreso o participación de la masa salarial como parte del PIB y la disminución de los ingresos en los hogares, con el consecuente incremento de los niveles de desigualdad y pobreza de la población (Torres, 2020; Bárcena y Cimoli, 2020; CEPAL, 2021). Desde 2015, se observó una drástica disminución del ritmo de creación de nuevos empleos. La tasa de desempleo promedio durante el ciclo recesivo previo a la pandemia, entre 2010 y 2019, se elevó de 6.8 a 7.9%; la tasa de ocupación se mantuvo alrededor

de 60.0% con un aumento de la participación laboral; en 2020, a causa del cierre de empresas y del colapso general de la economía, la tasa de desocupación experimentó un drástico incremento, al alcanzar 10.3% en 2020; a pesar de que, según la propia CEPAL, uno de los aspectos iniciales más notorios de dicha dinámica fue la salida de fuerza de trabajo de los mercados laborales (CEPAL, 2021: 95 y 2023b). La magnitud de la contracción económica, al desincentivar la búsqueda de empleo, hizo que el aumento del desempleo fuera inferior al que podría esperarse y, a causa de ello, se redujera en parte la presión sobre el mercado laboral, pero aumentara la presión en los hogares y familias ante la pérdida o deterioro de los ingresos.

No obstante, los efectos de la pandemia fueron desiguales en los diversos sectores de la economía y grupos de la población. La pandemia repercutió sobre toda la estructura del mercado laboral, pero, en particular, expuso a los trabajadores informales a una situación de doble vulnerabilidad y contingencia: la que conllevó su mayor exposición y riesgo a los contagios debido a las carencias de recursos y limitaciones infraestructurales que le permitieran cumplir con las medidas de distanciamiento social promovidas como estrategias de cuidado y control sanitario, y las que, por la dinámica y características propias de dicho sector de la actividad económica, los expuso al desempleo y a la consiguiente pérdida de los ingresos. La informalidad genera empleos y salarios vulnerables. Dicha condición de desigualdad suele incrementarse durante las crisis, debido a la facilidad de entrada de los trabajadores desplazados de los sectores y actividades más dinámicos y protegidos del mercado laboral. En esta crisis, a diferencia de anteriores en las que el trabajo informal, no asalariado o subordinado, funcionó como espacio de refugio para los trabajadores relegados de los sectores dinámicos de la economía, adaptable a dichas adversidades y, en cierto modo, “amortiguador” del desempleo, terminó siendo mucho más erosionado (Bull y Robles, 2020; CEPAL, 2021; Castillo, 2022a).

El mantenimiento e, incluso, la apertura de pequeñas y medianas empresas, a las que se solía recurrir como estrategia de supervivencia, paradójicamente, perdió funcionalidad, igual que los trabajadores autónomos o independientes informales, que se vie-

ron impedidos a realizar sus actividades económicas normales en las circunstancias de cuarentena y confinamiento casi total (Bull y Robles, 2020; CEPAL, 2021), en contraste con el sector más modernizado de la producción que pudo beneficiarse del teletrabajo y uso de las plataformas digitales, adaptadas a diversas actividades productivas, en el comercio y los servicios. Como mostró la CEPAL (2021), el mayor impacto negativo de la pandemia sobre el empleo en la región se produjo sobre el empleo informal, el cual, entre 2019 y 2020, se redujo en Chile, 35.3%; en Brasil, 20.0%; en Costa Rica, 31.4% y en Paraguay, 10.5%; en contraste con el empleo total que se contrajo en 20.0, 10.7 y 8.8%, respectivamente. La vulnerabilidad de las ocupaciones informales —independiente, no subordinado o asalariado— quedó corroborada en su elevada participación como parte de la reducción o caída del empleo total, que en los casos de Brasil, Costa Rica, México, Paraguay y República Dominicana, con mercados de trabajo caracterizados por una alta informalidad, la reducción o pérdida de las ocupaciones recayó en más de 70% en dichas ocupaciones, y en Chile y Argentina, en alrededor de 50%, respectivamente (CEPAL, 2021).

En este sentido, si bien la pandemia impactó desfavorablemente en todos los sectores y niveles de la estructura de los mercados de trabajo, tuvo repercusiones inéditas en comparación con crisis anteriores. La destrucción masiva de empleos, provocada por el cierre de empresas como parte de las estrategias de confinamiento y control de la propagación de contagios, fue relativamente atenuada con la salida del mercado laboral y la caída de la participación laboral. La crisis aumentó la desocupación, pero sobre todo la inactividad laboral, la cual impactó en el aumento de las desigualdades de ingreso y niveles de pobreza, estructuralmente elevadas desde antes de la crisis, además, con consecuencias mucho más adversas sobre los jóvenes y las mujeres pertenecientes al sector informal (Castillo, 2022a). En este marco, algunos países establecieron disposiciones o modificaron la normatividad laboral existente a fin de otorgar legalidad a la modalidad de trabajo a distancia mediante el uso de las plataformas digitales, y enfrentar en ello las adversidades impuestas por la pandemia. En particular, el teletrabajo pasó a ser una de las opciones acogidas por muchas empresas con acceso a tecnologías digitales, a fin de evitar un

mayor colapso de la economía y el mercado laboral (CEPAL, 2021; Castillo, 2022a y 2023). La pandemia tuvo, igualmente, un particular efecto sobre la dinámica de movilización global de la fuerza de trabajo. En relación con la movilidad y migración de los trabajadores, impulsó el trabajo digital, y abrió un espacio inédito de funcionamiento del mercado de trabajo, lo que generó nuevas formas de exclusión precarizadas en las periferias.

#### CRISIS DEL MODELO NEOLIBERAL Y LA EMERGENCIA DEL CAPITALISMO DIGITAL

La emergencia del capitalismo digital, también considerado como el capitalismo de las plataformas digitales, capitalismo de vigilancia o inteligencia artificial, basado en el *big data* o explotación masiva de bases de datos, calificado como resultado de la cuarta revolución industrial, si bien en ciertos aspectos pareciera seguir la misma lógica expansiva y flexibilizadora promovida por la globalización neoliberal, adecuada al desarrollo de nuevos recursos y herramientas tecnológicas, en todo caso plantea una ruptura en aspectos fundamentales del modelo o paradigma neoliberal. No todos sus componentes son enteramente nuevos, pero sí su recombinación, además de lo acelerado y subrepticio de dichos procesos. En particular, la tecnología de la información tiende a desplazar el eje de la acumulación capitalista, al intensificar la pérdida de importancia del capital productivo, ya introducida con el neoliberalismo y marcar un punto de inflexión en la lógica globalizadora, en relación con la importancia adquirida por los Estados nacionales como entidades centrales de dichos procesos, contraria a las promovidas por el liberalismo en las casi cuatro décadas de hegemonía (Álvarez, 2018). La génesis es similar, “al igual que el capitalismo financiero se construyó sobre el industrial [...], el capitalismo digital lo hace sobre el financiero haciendo aún más complejo el sistema de extracción de plusvalía” (De Rivera, 2018: 80).

El capitalismo digital tiene como antecedente la globalización neoliberal. Del mismo modo que la crisis capitalista de mediados

de la década de 1970 conllevó el desplazamiento del paradigma económico de la industrialización por la hegemonía de sectores del capital financiero, la crisis económica de 2008 determinó otro periodo de reestructuración del capitalismo global, con el desplazamiento de la economía enfocada en la financiarización por una económica del capital digital basada en la tecnología de la información, la cual encontró en la pandemia el espacio ideal para su expansión global. Visto desde esta lógica, resulta pertinente asumir el tránsito de la economía mundial hegemonizada por el capital financiero hacia otro periodo de reestructuración global en el que la producción de bienes y, sobre todo, el mercado de bienes y servicios es impulsado y dinamizado por las tecnologías de la información, la comunicación y las plataformas digitales (Robinson, 2017; De Rivera, 2018). La tecnología de la información ha pasado a ser central en la recopilación de datos personalizados, fehacientes y localizados de usuarios, trabajadores y consumidores potenciales globalmente conectados.

El neoliberalismo se erigió sobre los “restos” de la clase trabajadora, para lo que recurrió a la fuerza del Estado, en confrontación abierta con sectores de dicha clase organizada y beligerante, en algunos casos recurriendo incluso a la instauración de dictaduras como aconteció en muchos países de América del Sur, como en Chile, Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina, entre otros en la subregión, así como en Centroamérica, que viabilizaron dicho modelo económico bajo la hegemonía e intereses del capital financiero. El capitalismo digital, por el contrario, se impuso sin mayores resistencias sociales y políticas, en condiciones mucho menos dramáticas y complejas, más silenciosas y parsimoniosas, ante una clase trabajadora desarticulada, viabilizadas y aceleradas en el contexto de la pandemia.

Desde la perspectiva de Marini (2009), la globalización refiere al proceso mundial iniciado a comienzos de la década de 1980, caracterizado por la superación progresiva de las fronteras nacionales que, en lo que corresponde a la estructura económica, al proceso de producción y a la organización social, implicó la transición hacia una división del trabajo, caracterizada por el debilitamiento de la clase trabajadora, ante la emergencia de los procesos de desregulación, flexibilización y deslocalización del

trabajo, como propia de esta nueva fase del desarrollo del capitalismo mundial y el restablecimiento de las formas de dependencia supuestamente desaparecidas. La globalización neoliberal opera como un mercado integrado —caracterizado por la ampliación y profundización de los flujos globales de comercio, capital, tecnología e información— y el desplazamiento de la producción del sector industrial hacia los sectores de servicio, la desarticulación de la organización sindical, y la adopción de modelos de producción flexibles, que precarizan el trabajo.

El neoliberalismo emergió como un modelo estratégico frente al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, orientado a solventar la caída de la tasa de ganancia capitalista experimentada en aquel periodo, para lo que socavó las fronteras nacionales y, con ello, erosionó la estructura y función interna de los Estados y promovió la libre circulación de mercancías y capitales. No obstante, la globalización neoliberal, contrario a lo supuesto, no fue ni es homogeneizadora, sino, por el contrario, engendró resultados distintos en las diversas regiones y países. Su estrategia fue ampliar la “conquista” de espacios aprovechando sus particularidades, diferencias y potencialidades en cuanto a la disposición de recursos para la producción y la explotación de fuerza de trabajo adaptable a las distintas circunstancias y requerimientos de la maximización de las ganancias capitalistas. La globalización neoliberal, en este sentido, generó una tensión entre las supuestas tendencias hacia la homogeneización y uniformización social, productiva y laboral, y la generación de nuevas desigualdades (Castillo, Gómez y Hernández, 2023).

Los nuevos espacios globales y los procesos de reestructuración de diversas regiones se producen en función de las necesidades de ampliación de la acumulación capitalista bajo la forma del capitalismo global que, lejos de fomentar la homogeneización, promueve la existencia, el mantenimiento y la consolidación de las diferencias territoriales en función de las necesidades de reproducción, apropiación y explotación capitalista. La globalización, en cualquiera de sus manifestaciones, opera como promotora y reproductora de las diferencias y heterogeneidades espaciales y territoriales en los contextos nacionales y globales; fomenta las diferencias y recrea, incluso, estrategias de integración

de fases anteriores a la dinámica capitalista global. En *El capital*, Marx alude a “las diferenciaciones socio-espaciales propias de la división del trabajo en beneficio de los capitalistas” (Parnreiter, 2016). La reestructuración socio-espacial de la producción es un prerequisite y precondition para los procesos de acumulación capitalistas. De ahí que, si bien la utopía neoliberal hace creer al mundo como un espacio homogéneo, en el que todos somos aparentemente iguales, ya sea como productores y consumidores, en todo caso, la globalización incide aprovechando las diferencias y heterogeneidad de los nuevos espacios, desdibujando “la homogeneidad imaginada”, develada “como un espacio escindido, jerarquizado y dividido territorialmente” (García, 2017: 168).

En dicho contexto, la inmediatez temporal de los fenómenos da lugar a la mezcla de tiempos, singulares y heterogéneos en todos los sentidos. En la dinámica económica, por ejemplo, el capital promueve la abolición del espacio y el tiempo en la más absoluta deslocalización, que fomenta la liberalización de todas las trabas y obstáculos de los procesos de acumulación capitalista. La fragmentación del trabajo conlleva un cambio en la construcción y apropiación de los tiempos y espacios diferenciados. La globalización no globaliza para homogeneizar, sino para aprovechar ventajas competitivas y comparativas necesarias para el desarrollo capitalista sobre la base de una nueva división social del trabajo (Castillo, Gómez y Hernández, 2023).

En términos sociales y políticos, el neoliberalismo marcó la ruptura del pacto social que articulaba la relación capital-Estado-trabajo y, con ello, replanteó los mecanismos de producción y gestión social. Dada la fuerza social, política y organizativa de la clase trabajadora, durante la hegemonía del modelo capitalista industrial, el modo de gestión del trabajo y del bienestar social fue la negociación entre dichos sectores. Aquel pacto social, favorable en cierto modo para los distintos sectores sociales, duró hasta el agotamiento de dicho modelo económico, con la instauración del modelo neoliberal, resultado de la derrota final de la clase trabajadora. En particular, con éste se institucionalizó la desregulación y la precarización laboral a través de reformas laborales flexibilizadoras, y el proceso de acumulación pasó a depender menos de la explotación ampliada del trabajo y mucho más de la sobreex-

plotación relativa o intensificada de la fuerza de trabajo. En el nuevo marco, el Estado adquirió —por lo menos momentáneamente— una nueva centralidad, y particularmente el Estado social cobró una singular importancia, con posibilidades inéditas de fortalecimiento y consolidación de una “nueva estatalidad”.

En este marco, el modelo neoliberal desencadenó un proceso inédito de “desclasamiento”, “reenclasamiento” y “enclasamiento” continuado de la clase trabajadora (Bourdieu, 2011; Castillo, 2022a). A medida que una parte significativa del proceso de acumulación fue desvinculado de la producción directa de bienes y se basó en la apropiación de riquezas acumuladas —una característica particular del capitalismo en la fase de acumulación originaria analizada por Marx y retomada por Harvey (2005)—, pudo prescindir de una parte importante de la fuerza de trabajo, fomentando mecanismos de exclusión que, por un lado, determinaron la ampliación de la fuerza de trabajo excedentaria y con ella el aumento inusitado del trabajo informal y precario y, por el otro, asociado a ésta, la generación de nuevas formas de exclusión, desigualdad y pobreza no derivadas directamente de la explotación del trabajo en el sentido tradicional o propias del capitalismo industrial. El neoliberalismo, en este sentido, fomentó una de sus mayores contradicciones, al erosionar su propia base de sustentación generadora de riqueza, suscitando con ello consecuencias ineludibles y crisis recurrentes en el mediano y corto plazo. De ahí que se haya visto compelido a un proceso de readaptación sistemática y a la adopción de nuevas y más sofisticadas estrategias para contrarrestar la tendencia a la disminución de la tasa de ganancia capitalista.

La tesis de la emergencia de un nuevo orden económico y social resultado de la reestructuración experimentada por el capitalismo global o el desplazamiento del modelo neoliberal por la economía digital, tendría que ser tomada con las reservas que correspondan, a pesar de los inminentes cambios experimentados en los procesos de gestión de la producción y el trabajo, entre otros factores; dada la limitación y los rezagos intrínsecos de infraestructura, requerimientos y cualificación necesaria de la fuerza de trabajo determinados por el propio modelo neoliberal, sobre todo en los países periféricos. De ahí que la coexistencia de los dos modelos económicos en disputa por la reconfiguración

de la hegemonía global podría ser duradera y prolongada con las eventuales o cada vez más recurrentes tensiones y confrontaciones entre dichos sectores del gran capital global. Si bien la pandemia generó condiciones idóneas para el desarrollo de la economía digital, ya iniciada desde décadas atrás y potenciada con la crisis financiera de 2008, nada impediría que en el corto y mediano plazo prevalezca la imbricación o simbiosis de ambos modelos económicos globalizadores, por un lado, con una mayor intervención estatal, dada la importancia recobrada por el Estado en el contexto de la “desglobalización” (Castillo, 2022b) y, por el otro —a escala de la producción y el mercado—, basada en la operación combinada del libre mercado y la consolidación de mercados cautivos, debidamente controlados a través del registro de datos de las personas, sus gustos, preferencias y deseos (Álvarez, 2018).

No obstante, en la región y el mundo, el capitalismo digital avanza de manera acelerada en la reconfiguración de los procesos productivos y, particularmente, de los mercados globales, y con ello en los procesos de acumulación capitalista, al desplazar la “colectividad” o “economía de masa”, desterritorializada y deslocalizada, mediante criterios de “libre mercado” —sobre el que descansaban los procesos de expansión y ampliación de la explotación del trabajo, la captación o extracción de rentas o beneficios y la acumulación capitalista propia del modelo neoliberal—, por la “conectividad” (Muñoz-Rodríguez y Santos, 2019) o economía de las redes globales basada en información privilegiada, localizada y flexible, pero bajo estricta vigilancia y control de los trabajadores, con lo que también ha ido difuminando los límites entre el espacio laboral, en sentido físico y social, y los demás ámbitos sociales y socioespaciales del desenvolvimiento humano.

La conectividad convierte a cualquier persona en una fuente inagotable de datos. El registro de esos datos describe lo que hacemos, nos ubica a través de la geolocalización, desvela nuestros gustos y preferencias. El dato se ha convertido en insumo crucial de la actividad económica. [...] La personalización de los consumos de acuerdo a los gustos y las necesidades del consumidor conduce a una economía cada vez más centrada en el deseo (Álvarez, 2018: 6).

La economía digital abarca todos los sectores de la economía global: la producción, la comercialización, las finanzas y los servicios (Robinson, 2017). En el ámbito de los procesos productivos la digitalización tiene, por un lado, un efecto directo en la sustitución tecnológica del trabajo humano y, con ello, sobre la destrucción de empleos en todos los sectores de la producción, como factor promotor del desempleo y, por el otro, introduce *una nueva precariedad digital* que se suma a la ya existente, facilitada con el cambio en las relaciones laborales. Las plataformas digitales tercerizan el trabajo a partir de relaciones laborales que invisibilizan la relación con la contraparte empresarial a lo largo del proceso productivo o prestación de servicios, al operar de partida mediante convocatorias abiertas con las que se tiende a “normalizar” el carácter subordinado del trabajo y la precariedad del mismo, al convertir al trabajador en supuesto trabajador autónomo o “empresario de sí mismo” que, como tal, no reconocen ni perciben las condiciones de subordinación, jerarquía, sometimiento, ni explotación a la que es expuesto (De Rivera, 2018; Muñoz-Rodríguez y Ortega, 2019; Heidkamp y Kergel, 2017; Kergel y Heidkamp, 2017). La economía o sociedad digital genera una nueva normalidad sociolaboral, en la que la precarización tenderá cada vez más a dejar de ser una situación marginal y momentánea, y volverse estructural, extendida a cualquier estrato o sector de los trabajadores y de la sociedad, independientemente del sector de actividad, calificaciones y disposición de capital humano de los trabajadores.

Los defensores del actual orden dominante aducen que la economía digital generará trabajos altamente adiestrados y bien pagados y que resolverá los problemas de la polarización social y el estancamiento. Pero todo indica lo contrario: la economía digital acelerará la tendencia hacia un cada vez mayor desempleo y subempleo, junto con una mayor aplicación del empleo precario y casual (Robinson, 2017: 7).

Las plataformas digitales tienen el atractivo de ofrecer oportunidades laborales que pueden ser realizadas desde cualquier lugar del planeta, con trabajadores instalados en los espacios propios sin necesidad de tener que movilizarse, pero conllevan altos riesgos de precarización del trabajo; se caracterizan por la promoción

de empleos con salarios relativamente bajos e inestables, dada la alta rotación laboral y carencia de protección social, así como de otros beneficios. Los datos, al respecto, son aún limitados pero sugerentes de las consecuencias deficitarias de dicho modelo económico promotor de una nueva y ampliada segmentación del mercado laboral. Según las encuestas realizadas por el Departamento de Investigaciones y el Servicio de Mercados de Trabajo Inclusivos, Relaciones Laborales y Condiciones de Trabajo (INWORK) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (Berg, Furrer, Harmon, Rani, y Silberman, 2019), aplicadas en 2015 y 2017 a trabajadores de 75 países del mundo que laboraban en cinco plataformas anglófonas dedicadas a la asignación de microtarefas, “la rotación de los trabajadores de las plataformas digitales es bastante alta”, con bajas remuneraciones; así, por ejemplo, dos tercios de los trabajadores estadounidenses que participan en Amazon Mechanical Turk, afirmaron percibir un ingreso inferior al salario mínimo federal por hora, y sólo 7% de trabajadores alemanes de la plataforma Clickworker manifestaron percibir una tarifa horaria que superaba el mínimo legal. Los resultados de las encuestas mostraron que “hay una considerable proporción de trabajadores cuyos ingresos son menores que el salario mínimo local” (Berg *et al.*, 2019).

Las plataformas digitales de trabajo intentan contratar a trabajadores prometiéndoles independencia y flexibilidad con respecto a la cantidad de trabajo, el horario de trabajo y la ubicación. Sin embargo, al calificar a los trabajadores como “contratistas independientes”, las plataformas están tratando de eximirse de toda responsabilidad legal y social para dichos trabajadores, incluso respecto [del pago] del salario mínimo (Berg *et al.*, 2019).

El capitalismo digital, entre sus metas, tiene como fin acceder y captar fuerza de trabajo más barata, pero, sobre todo, en la actualidad sigue siendo preponderante y básicamente de vigilancia comercial orientado a la realización del consumo. En relación con los procesos de mercantilización, con este modelo se adoptan nuevas estrategias de realización del proceso productivo, optimizando y acelerando el consumo de mercancías y, por consiguiente,

te, la maximización de la acumulación capitalista sobre la base de la construcción de mercados digitales relativamente “cautivos”, seleccionados y diferenciados, a partir de estrategias dirigidas y mucho más personalizadas, con conocimiento de los perfiles potenciales de los consumidores sobre los que se ejerce un mayor control y vigilancia continua, se actualizan y amplían recurrentemente dichas preferencias, se incide y condicionan los comportamientos de los consumidores y se induce el consumo diferenciado a través del uso de las nuevas tecnologías digitales.

#### EL TRABAJO DIGITAL Y LAS NUEVAS DESIGUALDADES SOCIOLABORALES

En América Latina la inclusión digital fue originalmente planteada en relación con la importancia otorgada al acceso a internet y a la conectividad como prerequisites para el desarrollo humano, al propiciar el establecimiento de redes económicas y sociales, esenciales como formas de enfrentar las desigualdades socioeconómicas y sociolaborales prevalecientes, dados los rezagos en relación con los países y las regiones desarrolladas, y las brechas internas asociadas a las condiciones de desigualdad social estructural, en particular a las de ingreso, así como a otros factores sociodemográficos y sociolaborales en los países de la región.

A las secuelas, arrastres y consecuencias de más de tres décadas de política neoliberal socialmente “fallidas”, se suman las limitaciones y rezagos tecnológicos estructurales, no subsanados por dicho modelo económico. Los datos disponibles al respecto, previos a la pandemia, son sugerentes. América Latina, a pesar de los avances experimentados en materia de incorporación de tecnología digital, mantiene un rezago importante en relación con otras regiones del mundo. Se estima que alrededor de 67% de la población de la región es usuaria de internet (CEPAL, 2020a), con diferencias significativas entre los países y en su interior, en relación con los niveles socioeconómicos, educación, ingresos y ubicación geográfica de la población, con las mayores disparidades en el acceso en los países con bajos ingresos y altos niveles de

desigualdad, como Guatemala, Honduras, El Salvador y Bolivia, en contraste con otros como Uruguay, uno de los países de la región con menores niveles de desigualdad social y pobreza, en el que la distribución del uso de internet es significativamente menos sesgada (CEPAL, 2020a; UNESCO, 2017; Corporación Andina de Fomento y las Naciones Unidas, 2020).

No obstante, la infraestructura digital y el consecuente proceso de digitalización del trabajo tienen de hecho efectos sociales encontrados: por un lado —como se ha indicado— la disposición de este recurso pudo garantizar mejores condiciones para el cumplimiento de las medidas de confinamiento sugeridas, pero a la vez, la digitalización tiene y tendrá consecuencias estructurales directas e indirectas sobre el trabajo humano, con la destrucción de empleos y los riesgos de sustitución por la tecnología digital (Weller, 2020), además de las consecuencias distorsionadoras que derivan de las brechas en el acceso y uso de dichas tecnologías, y las habilidades y competencias requeridas por los trabajadores en entornos laborales deslocalizados o trabajo a distancia. El trabajo basado en las plataformas digitales tiene el infortunio de normalizar o hacer aparecer como ideal y ventajosa para el trabajador la flexibilización, desregulación y precarización digital. El teletrabajo o el trabajo a distancia en sus distintas modalidades, en este sentido, conlleva una reconfiguración y modificación radical en el significado del trabajo, con consecuencias aún más drásticas que las que implicó la deslocalización de los procesos productivos en el contexto de las estrategias de maximización de las ganancias capitalistas promovidas por el modelo neoliberal.

La pandemia hizo aún más patentes las condiciones de desigualdad social, al sumar a las desigualdades socioeconómicas preexistentes, caracterizadas por la carencia de capital humano, las disparidades de ingreso y las condiciones de pobreza de amplios sectores de la población, las asociadas a la falta de acceso de recursos tecnológicos de la información y comunicación (TIC), las cuales no sólo resultaron importantes en las estrategias de control y abatimiento de la pandemia, sino, también, fundamentales en las estrategias de transición hacia la economía digital, potenciadas durante la crisis sanitaria. De ahí que no resulte extraño encontrar algún país donde el éxito relativo en el control y la mitigación de

la pandemia no se explique en buena medida a partir del uso de aplicaciones móviles y sistemas de información soportados en tecnologías digitales, que en particular, con la digitalización de los hogares, permitió a ciertos sectores de la población y de las actividades económicas el mantenimiento de tareas cotidianas, anteriormente realizadas de manera presencial, bajo esquemas o modalidades de trabajo digital o teletrabajo, vigentes en el contexto de la pospandemia.

No obstante, aun cuando la adopción de tecnologías digitales tuvo consecuencias favorables en las estrategias de contención de la pandemia, al viabilizar el confinamiento prolongado recurriendo al teletrabajo, por otra parte, el propio aumento del uso de dichas tecnologías puede exacerbar las condiciones de desigualdad preexistentes que limitan el acceso a las mismas. De ahí que, si bien la pandemia afectó tanto a las economías avanzadas como a las regiones y países emergentes, su impacto interno en los países puso de manifiesto un claro componente de clases e incluso racial, reflejado en la propagación de los contagios y en los niveles diferenciales de la mortalidad (Canales y Castillo, 2020a y 2020b) y también en las posibilidades de adecuarse a las nuevas exigencias de los mercados laborales digitales.

La digitalización del trabajo, además de las consecuencias generales sobre las estructuras de los mercados de trabajo, es generadora de desigualdades en por lo menos dos sentidos: derivadas de las condiciones de acceso a la infraestructura digital necesaria y al desarrollo de habilidades y competencias requeridas en las actividades productivas demandadas (Weller, 2020). El capitalismo digital reafirmará, en este sentido, una tendencia ya observada durante el periodo neoliberal de *envejecimiento social*, ligada a la obsolescencia prematura de la población adulta. Las brechas de incorporación y uso de tecnología digital en los procesos productivos y en el trabajo están condicionadas por diversos factores, entre los que destacan la ubicación de la población en zonas rurales o urbanas, los niveles de ingreso de los hogares, los niveles de educación y, particularmente, la edad de las personas, la cual da cuenta de la mayor vulnerabilidad relativa de entrada y mantenimiento de la población adulta y adulta mayor a los nuevos entornos laborales generados por el capitalismo digital (UNESCO,

2017; Corporación Andina de Fomento y Naciones Unidas, 2020). La pandemia, en este sentido, aceleró los procesos de *senescencia social* ya presentes en el modelo neoliberal, con lo que la población adulta mayor quedará más expuesta a condiciones de vulnerabilidad frente a las nuevas exigencias de los mercados laborales, debido a los rezagos en el uso de tecnologías adaptadas al trabajo que limitan su acceso al mercado laboral incrementando las condiciones de dependencia familiar.

Con la crisis laboral generada por la pandemia, ligada al confinamiento social, se vislumbró la aceleración de este proceso ya avanzado en la fase previa, el cual conllevó, como parte de esa “nueva normalidad”, nuevas formas de flexibilidad, control, desregulación, vigilancia, precariedad laboral y desigualdades sociales, que se sumarían a las ya existentes. Uno de los efectos de la pandemia, asumida como parte de las estrategias de los gobiernos orientadas al control y cuidado de la salud de la población, fue la clausura y cierre temporal de oficinas, fábricas, centros de enseñanza, sitios de distracción y esparcimiento, y demás lugares de trabajo considerados como de actividades “no esenciales”, a fin de prevenir la propagación e incremento del contagio, lo que coincidentemente conllevó a la búsqueda y uso de alternativas digitales y esquemas de trabajo a distancia, como el teletrabajo.

El desarrollo del teletrabajo en América Latina es muy desigual en términos de la importancia adquirida previo a la pandemia y a la regulación laboral existente. En países como Argentina, Colombia, Panamá, Costa Rica, Brasil, Chile, Ecuador, México, República Dominicana y Uruguay existe y es reconocido en la normatividad laboral con distintos conceptos e implicaciones (Jiménez y Pérez, 2018; CEPAL, OIT, 2020). La pandemia propició esta modalidad de trabajo a distancia como parte de las medidas sanitarias de aislamiento y control ante los riesgos de contagio. En este marco, algunos países establecieron disposiciones o ajustes a las existentes a fin de otorgar legalidad a dicha modalidad de trabajo y enfrentar la crisis sanitaria. El teletrabajo fue acogido por muchas empresas con acceso a tecnologías digitales, lo que evitó un mayor colapso de la economía y el mercado laboral.

En la región, alrededor de 67.0% de la población y 60.0% de los hogares es usuaria de internet, en contraste con Europa y

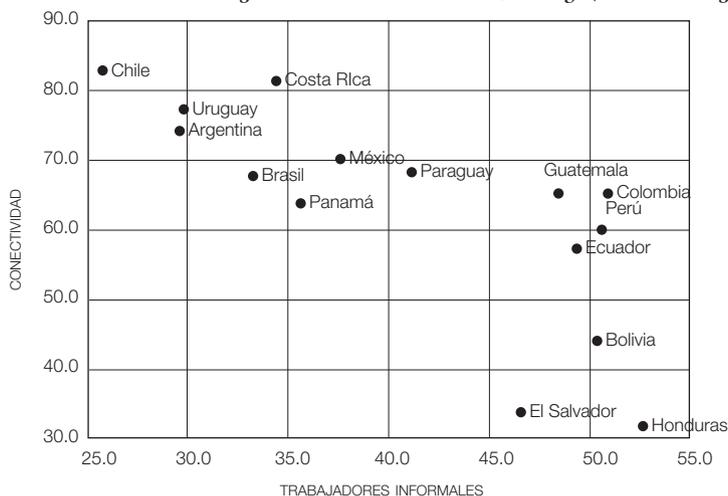
Estados Unidos con niveles de conectividad de más de 85% (CEPAL, 2020c; Banco Mundial, 2020). La diferencia en cuanto a conectividad con los países desarrollados, entre los países de la región y al interior de ellos es amplia, lo que da cuenta de las grandes desigualdades sociales, que derivan y conllevan otras desigualdades. Los países con mayores niveles de conectividad, por encima de la media regional, son Chile, Costa Rica, Uruguay, Argentina, Venezuela, Puerto Rico, México, Paraguay y Brasil; y por debajo de ella, Guatemala, Colombia, Panamá, Cuba, Perú, Ecuador y Bolivia (Banco Mundial, 2020). La penetración de banda ancha fija y móvil sigue una tendencia similar en la región. La conectividad entre los países y al interior de ellos se asocia con los niveles de desigualdad de ingresos y pobreza. De ahí que, de los más de 40 millones de hogares carentes de conectividad en la región, se estima que la mitad se ubican en los dos quintiles más pobres. Los países con mayores brechas, en este sentido, son Bolivia, República Dominicana, El Salvador, Ecuador, Perú, Paraguay, México y Colombia, y con mayores coberturas, Costa Rica, Brasil, Chile y Uruguay (CEPAL, 2020c).

La pandemia visibilizó estos niveles de desigualdad y sus consecuencias tanto en las estrategias directas enfocadas en el control y protección a la salud, como las relacionadas con las posibilidades de adopción y desarrollo del trabajo digital. La contracción generalizada del empleo y la salida de la fuerza de trabajo a consecuencia de la crisis afectaron con mayor intensidad a los trabajadores informales, que por razones inherentes al tipo de actividad que desempeñan, estuvieron más expuestos y vulnerables a la inestabilidad ocupacional, pero a la vez con menores posibilidades de transitar hacia el teletrabajo y otras modalidades del trabajo digital. De ahí que puedan asumirse lógicas y consecuencias contrapuestas entre la importancia estructural de las ocupaciones informales en el mercado laboral de los países, el impacto de la pandemia y la importancia potencial del trabajo digital durante la pandemia y en la pospandemia.

La adopción de las tecnologías digitales en la región no está exenta de contradicciones y situaciones ambivalentes determinadas por la segmentación estructural de los mercados de trabajo. La eventual “universalización” de acceso a las tecnologías digitales

enfrenta las limitaciones propias del mercado laboral ligadas a la alta informalidad y otras, asociadas a estas mismas, determinadas por las condiciones socioeconómicas y sociolaborales de los trabajadores en cuanto a la disponibilidad y el acceso de infraestructura y herramientas digitales, así como a las capacidades y competencias en el manejo de las mismas. El alto peso relativo del trabajo informal en muchos de los países de la región constituye una rémora para la disposición de infraestructura tecnológica que facilite el tránsito al trabajo a distancia, teletrabajo u otras formas de plataformización de las ocupaciones. La gráfica 1 es indicativa en este sentido, al mostrar las tendencias opuestas entre la participación del trabajo informal —considerado como tal, al porcentaje de trabajadores independientes, no profesionales, técnicos o administrativos y trabajadores privados en establecimientos de cinco o menos trabajadores—, en relación con los niveles de conectividad, acceso o uso de internet por la población.

**GRÁFICA 1. AMÉRICA LATINA. CONECTIVIDAD O USUARIOS DE INTERNET Y TRABAJADORES INFORMALES, 2019 (PORCENTAJES)**



FUENTE: Elaboración propia con base en Banco Mundial (2020) y OIT (2020).  
 NOTA: se consideró como trabajadores informales a los trabajadores independientes no profesionales, técnicos o administrativos y trabajadores privados en establecimientos de cinco o menos trabajadores.

En contraste con Estados Unidos, donde entre 32 y 37% de los empleos se basan en actividades que pueden realizarse a distancia haciendo uso de herramientas digitales, en América Latina las estimaciones disponibles muestran que alrededor de “un 23% de los trabajadores, en promedio, podría llevar a cabo actividades de manera remota” (CEPAL, 2020b; CEPAL, OIT, 2020: 32), entre los que destacan con mayores capacidades Uruguay y Argentina, con rangos que van entre 20 y 34%, y 26 y 29%, respectivamente, y otros países como Chile, Costa Rica, Panamá y Paraguay, en los que, en el contexto de la pandemia, se ajustaron las legislaciones correspondientes y se estableció el teletrabajo como una alternativa de ocupación; en todos condicionado por los niveles de informalidad prevalecientes.

#### CONSIDERACIONES FINALES

La región enfrentó la pandemia desde una posición mucho más débil, frágil y vulnerable que otras regiones emergentes o desarrolladas. La magnitud y profundización de la crisis, así como la eventual salida de ella, se entienden a partir de dicho contexto, considerando las condiciones económicas y sociales de base sobre las que irrumpió, se produjo y se estableció la crisis, aún no lo suficientemente superada debido a los rezagos prevalecientes en las condiciones de bienestar social en comparación con el resto del mundo. La crisis dio cuenta de las contradicciones intrínsecas de un modelo económico y social decadente, caracterizado por la pérdida de centralidad del Estado en la esfera de la producción y, particularmente, en cuanto a sus funciones sociales, como garantes de la seguridad, el cuidado y el bienestar social de la población. La pandemia no sólo profundizó las condiciones de desempleo, desigualdad social y pobreza prevalecientes, sino que, a la vez, potenció cambios acelerados sobre el modelo de gestión y uso de la fuerza de trabajo, adaptados a las nuevas lógicas y requerimientos para el restablecimiento del modelo capitalista global en crisis.

El legado de la crisis sanitaria y sus efectos deletéreos no se limita a los millones de contagios y a la pérdida de vidas humanas

alcanzadas, de por sí, en niveles inesperados; sino también al establecimiento y rápida expansión del modelo capitalista digital y su impacto en las estructuras de desempleo y la nueva precarización, que se suman a las ya existentes generadas durante el largo periodo neoliberal y las directamente causadas por la pandemia sobre la dinámica económica y social de los países. Las transformaciones generadas en los ámbitos económicos, sociales y políticos son resultado o respuesta a la crisis del capitalismo global y en particular del modelo neoliberal, caracterizadas por la adopción de nuevas estrategias de acumulación basadas en la innovación tecnológica, propias del capitalismo cognitivo y digital, ante la caída de la tasa de beneficio y la necesidad de incrementar y maximizar la ganancia capitalista.

La salida de la crisis fue muy diferencial en relación con el modelo de desarrollo seguido y con las posibilidades para enfrentar las condiciones desfavorables prevalecientes en el ámbito laboral, a las que se suman las adecuaciones o ajustes generados por el nuevo modelo emergente, las nuevas formas de desigualdades sociales introducidas, así como el impacto e importancia del trabajo digital, trabajo de plataforma, teletrabajo y otras formas de trabajo a distancia notablemente incrementadas en el entorno de la pandemia. En este sentido, cabría suponer una “nueva normalidad”, en la que el capitalismo digital tiene un papel preponderante, el cual conllevará, como parte de esta “nueva normalidad digital”, formas de desigualdades sociales y precariedad laboral que se suman a las ya existentes, con mayor afectación en los países que acogieron el modelo neoliberal, vigente durante casi cuatro décadas. No obstante, el capitalismo digital no podría concebirse como una simple extensión del neoliberalismo, o por lo menos no del neoliberalismo de la financiarización, dada la ruptura en las lógicas de funcionamiento y estrategias adaptadas.

La modalidad de capitalismo emergente, definido como capitalismo digital, capitalismo de la *big data*, capitalismo de plataforma, capitalismo de vigilancia, entre otras designaciones, difiere de la lógica de la globalización neoliberal “clásica”. El capitalismo digital sustituye la colectividad, basada en la lógica de mercado abierto o consumo de masas, por la lógica de la conectividad, es decir, la lógica de mercados selectivos y cautivos, identificados a

través de la “data”, y la flexibilización laboral “desregulada”, propia de la globalización neoliberal, por una nueva forma de flexibilización basada en la vigilancia y el control “invisibilizado” de los procesos productivos y laborales deslocalizados. En el mismo sentido, la característica principal del capitalismo global digital, más que las que pudieran derivar de la oposición entre un sector capitalista financiero y el capital productivo, radica en el proceso profundo de desvalorización del trabajo y sobreexplotación de éste, a través de los mecanismos conducentes para el logro de dichos fines, con lo que ha generado nuevas inequidades, irresolubles en el contexto del modelo económico neoliberal. De ahí que, en el escenario de novedad y desconcierto generalizado de la pandemia y las estrategias adoptadas por el capital ante el eventual colapso de la economía, en el mundo intelectual, científico y académico, gran parte de la reflexión girara en torno al inminente agotamiento y crisis del sistema capitalista global.

Se sabe que en determinadas circunstancias el desarrollo tecnológico destruye empleo —fenómeno conocido como de desempleo tecnológico— pero también crea ocupaciones en otros ámbitos y sectores del mercado laboral. La tecnología desplaza empleos, pero no el trabajo humano como único factor productor de valor en sentido genérico. Si fuera así, teóricamente perdería centralidad el trabajo y el propio concepto en el sentido clásico, a favor de las premoniciones realizadas sobre el “fin del trabajo” como consecuencia del desarrollo tecnológico (Rifkin, 1996; Beck, 1998). No obstante, quizá sea necesaria una adecuación teórica que contemple el trabajo en la era de la sociedad digital. Normalmente la ciencia, como todo conocimiento, empieza por nombrar las cosas. El trabajo de plataforma, el *gig economy*, la tecno-precariedad, entre otras denominaciones, además de establecerse sobre las desigualdades sociolaborales existentes, generan nuevas formas de desigualdades sociolaborales, explotación, subordinación y sometimiento del trabajador a la lógica capitalista. El trabajo digital además de modificar la relación clásica capital-trabajo, bajo esquemas que “invisibilizan” su carácter y consecuencias sobre los trabajadores, replantea los alcances de concepto de “precariedad” ligado a la flexibilización y desregulación propia del modelo neoliberal. A las condiciones estructurales de los merca-

dos de trabajo, clásicamente definido, se suman las consecuencias aún no lo suficientemente establecidas de la precariedad laboral digital propia del capitalismo de plataforma, que a través de la vigilancia y el control digital permanente permean los espacios laborales y privados, erosionando la frontera entre ambos, afectando la privacidad de los trabajadores (Lefebvre, 2013).

El capitalismo digital, entre sus metas, tiene como fin acceder y captar fuerza de trabajo más barata adecuada a sus necesidades, aunque en la actualidad sigue siendo básicamente de vigilancia comercial orientado a la realización del consumo, a partir de la personalización, identificación de preferencias e influencia sobre los comportamientos individuales, grupos o sectores sociales y manipulación del deseo (Álvarez, 2018 y 2019). En particular, la plataformización del trabajo y, por añadidura, la precariedad digital connota una “neutralidad” ficticia que enmascara el carácter conflictivo de la relación laboral en una aparente libertad del trabajador, altamente vigilada a través de mecanismos rigurosos de control del trabajador y de su entorno inmediato. El trabajo de plataforma, lejos de promover entornos “emancipadores”, tiende —en una lógica similar a la del capitalismo en las fases originarias— a penetrar y apropiarse del ámbito privado y lugares de ocio del trabajador y la familia, además de poner bajo control y vigilancia digital otras esferas de su entorno social. El capitalismo digital, contrario a muchos supuestos, clausura todos los espacios de libertad bajo esquemas de vigilancia permanentes y globales (Castillo, Gómez y Hernández, 2023).

Las transformaciones introducidas por el capitalismo digital son irreversibles. El trabajo de plataformas podría generar oportunidades de ocupación a personas que enfrentan dificultades para encontrarlo; pero a la vez, al transformar las formas en que se organizan y se regulan los mercados laborales, incorpora nuevos y más sofisticados mecanismos de explotación intensiva de la fuerza de trabajo, lo que, en el corto y mediano plazo, puede tener implicaciones importantes para el futuro del trabajo humano. No obstante, en la región, la adopción de las tecnologías digitales enfrenta diversas contradicciones y situaciones ambivalentes, y lo que en primera instancia pudiera aparecer ventajoso y favorable a dicho proceso, debido a la alta segmentación estruc-

tural de los mercados de trabajo, podría tener consecuencias contrarias. Como puede constatarse, a las condiciones asociadas a las capacidades y competencias en el manejo y disposición de las herramientas digitales de los trabajadores; el acceso a dichas tecnologías enfrenta las limitaciones propias del mercado laboral caracterizado por su alta informalidad y precariedad prevalecientes, que, en cierto modo, no potencian, sino por el contrario, actúan como una rémora u obstáculo para su propio desarrollo, debido a las limitaciones de conectividad, por lo menos en el contexto inmediato.

En otros ámbitos y escenarios, a medida que las empresas apresuran su adaptación a la nueva normalidad digital, surgirán mayores preocupaciones sobre la seguridad de los datos y la privacidad de los trabajadores. La fusión de la concentración de poder y las amenazas a la privacidad arrojan una sombra ominosa sobre el panorama laboral y social. Las empresas tecnológicas gigantes no sólo dominan los mercados, sino que también acumulan información personal valiosa que puede ser explotada para mantener su posición y ejercer influencia en distintos sentidos. La asimetría de poder resultante entre estas empresas y los individuos debilita la capacidad de los trabajadores y consumidores para negociar en igualdad de condiciones. La creciente automatización y dependencia de los algoritmos en la toma de decisiones laborales podrían perpetuar desigualdades existentes y conducir a la erosión de la autonomía profesional del trabajador. Los procesos de contratación y promoción basados en los algoritmos podrían favorecer sesgos inherentes en los datos de entrenamiento, lo que limitaría las oportunidades y favorecería la perpetuación y generación de nuevas desigualdades sociales y laborales.

## REFERENCIAS

- Abeles, M., E. C. Pérez y G. Porcile (2020), *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el

- Caribe, CEPAL, pp. 153-184, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- Álvarez C. S. (2018/2019), “Capitalismo en la era digital”, *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, núm. 144, Madrid, FUHEM, pp. 5-10, [www.fuhem.es/wp-content/uploads/2019/05/papeles\\_144.pdf](http://www.fuhem.es/wp-content/uploads/2019/05/papeles_144.pdf).
- Banco Mundial (2020), *World Development Indicators: The information Society*, <http://wdi.worldbank.org/table/5.12>.
- (2023), *Datos. Crecimiento del PIB (% anual)*, <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.
- Bárceñas, A. y M. Cimoli (2020a), “Presentación. Economía global y desarrollo en tiempos de pandemia: los retos para América Latina y el Caribe”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, pp. 9-16, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- (2020b), “Asimetrías estructurales y crisis sanitaria: el imperativo de una recuperación transformadora para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, pp. 79-94, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- Beck, U. (1998), *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Barcelona, Paidós.
- Berg, J., M. Furrer, E. Harmon, U. Rani y M. S. Silberman (2019), *Las plataformas digitales y el futuro del trabajo*, Suiza, OIT, [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms\\_684183.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_684183.pdf).
- Bourdieu, P. (2011), *Las estrategias de la reproducción social*, México, Siglo XXI Editores.
- Bull, B. y R. F. Robles (2020), “El covid 19, las élites y el futuro de la economía política de la desigualdad en América Latina”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, pp. 17- 46, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- Canales, A. y F. D. Castillo (2020a), “El covid 19 en Estados Unidos. La racialización de la desigualdad frente a la salud y la muerte”, *Estados*

*Unidos 2020. El laberinto de la crisis. Estados Unidos: miradas críticas desde Nuestra América*, boletín del Grupo de trabajo Estudios sobre Estados Unidos, núm. 4, CLACSO, Buenos Aires, julio, pp. 9-19, [www.clacso.org/boletin-4-estados-unidos-miradas-criticas-desde-nuestra-america/](http://www.clacso.org/boletin-4-estados-unidos-miradas-criticas-desde-nuestra-america/).

————— (2020b), “Desigualdad social y étnica-racial frente a la Covid 19 en Estados Unidos”, *Migración y Desarrollo*, vol. 18, núm. 35, Unidad Académica en Estudios del Desarrollo, Universidad Autónoma de Zacatecas, México, pp. 129-145, <https://estudiosdeldesarrollo.mx/migracionydesarrollo/numero-35/>.

Canelo, P. (2020), “Igualdad, solidaridad y nueva estatalidad. El futuro después de la pandemia”, *El futuro después del covid 19*, Buenos Aires, Argentina Unida, [www.argentina.gob.ar/sites/default/files/el\\_futuro\\_despues\\_del\\_covid-19.pdf](http://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/el_futuro_despues_del_covid-19.pdf).

Cárdenas, J., F. Robles-Rivera y D. Martínez-Vallejo (2020), “Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina”, *Revista Española de Sociología*, Madrid, Federación Española de Sociología.

Castillo, D. (2020), “La pandemia, un sueño que agoniza y la vuelta al Estado de bienestar”, *Pensar la pandemia. Observatorio Social del Coronavirus*, CLACSO, Buenos Aires, [www.clacso.org/la-pandemia-un-sueno-que-agoniza-y-la-vuelta-al-estado-de-bienestar/](http://www.clacso.org/la-pandemia-un-sueno-que-agoniza-y-la-vuelta-al-estado-de-bienestar/).

————— (2022a), “Pandemia, trabajo informal y pobreza laboral en México”, en A. Rodríguez Nava, F. Vela Peón y C. García Villanueva (coords.), *Trabajo, pobreza y pobreza laboral en México*, México, UAM-X, CLACSO.

————— (2022b), “Guerra sin fin, en la antesala de la desglobalización”, *Estados Unidos: miradas críticas desde Nuestra América, El papel de Estados Unidos y la OTAN en la guerra de Ucrania: intereses, geoestrategias y proyecciones*, boletín del Grupo de trabajo Estudios sobre Estados Unidos, 8. Argentina, CLACSO, [www.clacso.org/boletin-8-estados-unidos-miradas-criticas-desde-nuestra-america/](http://www.clacso.org/boletin-8-estados-unidos-miradas-criticas-desde-nuestra-america/).

————— (2023), “El trabajo en la pospandemia. Notas para una agenda de investigación”, en C. Senen González y A. Aravena Carrasco (comps.), *La agenda laboral en el contexto de la pandemia covid 19 en América Latina y el Caribe*, Argentina, Grupo de Trabajo de CLACSO: Trabajo, modelos productivos y actores sociales.

Castillo, D., M. E. Gómez y C. A. Hernández (2023), “A Sociedade Digital e o Paradoxo da ‘Liberdade’ dos Trabalhadores”, en A. Sotelo Valen-

- cia y G. Alves (coords.), *Trabalho, Crise Capitalista e Geopolítica Global*, Brasil, PRAXIS, RET.
- CEPAL (2020a), “América Latina y el Caribe ante la pandemia del covid 19. Efectos económicos y sociales”, *Informe Especial covid 19*, núm. 1, Santiago de Chile, CEPAL, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/45337/S2000264\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/45337/S2000264_es.pdf).
- (2020b), *La pandemia del covid 19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales*, Santiago de Chile, CEPAL, [www.CEPAL.org/es/publicaciones/45759-la-pandemia-covid-19-su-efecto-tendencias-mercados-laborales](http://www.CEPAL.org/es/publicaciones/45759-la-pandemia-covid-19-su-efecto-tendencias-mercados-laborales).
- (2020c), “Universalizar el acceso a las tecnologías digitales para enfrentar los impactos del covid 19”, *Observatorio covid 19 en América Latina y el Caribe. Impacto económico y social*, Santiago de Chile, CEPAL, [www.CEPAL.org/sites/default/files/presentation/files/final\\_final\\_covid19\\_digital\\_26\\_agosto.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/presentation/files/final_final_covid19_digital_26_agosto.pdf).
- (2021), *Panorama social de América Latina 2020*, Santiago de Chile, CEPAL, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46687/S2100150\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46687/S2100150_es.pdf).
- (2023a), *CEPALSTAT. Bases de datos y publicaciones estadísticas. Tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) total anual a precios constantes*, [https://statistics.CEPAL.org/portal/cepalstat/dashboard.html?indicator\\_id=2209&area\\_id=419&lang=es](https://statistics.CEPAL.org/portal/cepalstat/dashboard.html?indicator_id=2209&area_id=419&lang=es).
- (2023b), *CEPALSTAT. Bases de datos y publicaciones estadísticas. Tasa de desocupación según sexo*. Recuperado de <https://statistics.CEPAL.org/portal/CEPALstat/dashboard.html?theme=1&lang=es>
- CEPAL, OIT (2020), “El trabajo en tiempos de pandemia: desafíos frente a la enfermedad por coronavirus (covid 19)”, *La coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL y OIT, [www.CEPAL.org/es/publicaciones/45557-coyuntura-laboral-america-latina-caribe-trabajo-tiempos-pandemia-desafios-frente](http://www.CEPAL.org/es/publicaciones/45557-coyuntura-laboral-america-latina-caribe-trabajo-tiempos-pandemia-desafios-frente).
- Chang, H.-J. (2020), “Construir un multilateralismo favorable al desarrollo: hacia un ‘nuevo’ orden económico internacional”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, pp. 67-78, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf)
- Corporación Andina de Fomento y Naciones Unidas (2020), *Las oportunidades de la digitalización en América Latina frente al covid 19*, Santiago de

- Chile, CEPAL, LAC 2020, CAF, DPL y Telecom Advisory Services, [www.CEPAL.org/es/publicaciones/45360-oportunidades-la-digitalizacion-america-latina-frente-al-covid-19](http://www.CEPAL.org/es/publicaciones/45360-oportunidades-la-digitalizacion-america-latina-frente-al-covid-19).
- De Rivera, J. (2018), “Guía para entender y combatir el capitalismo digital”, *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, núm. 144, Madrid, FUHEM, pp. 79-89. [www.fuhem.es/wp-content/uploads/2019/05/papeles\\_144.pdf](http://www.fuhem.es/wp-content/uploads/2019/05/papeles_144.pdf).
- Dosi, G. (2020), “Liberalismo desenfrenado y pandemia: la encrucijada entre el tecnoautoritarismo y una nueva organización social”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, pp. 185-194, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- Follari, R. (2020), “Después del aislamiento”, *El futuro después del covid 19*, Buenos Aires, Argentina Unida, [www.argentina.gov.ar/sites/default/files/el\\_futuro\\_despues\\_del\\_covid-19.pdf](http://www.argentina.gov.ar/sites/default/files/el_futuro_despues_del_covid-19.pdf).
- Gandásegui, M. A. (2020), “La pandemia no es el fin del capitalismo”, *La Estrella de Panamá*, Panamá, [www.laestrella.com.pa/opinion/columnistas/200423/pandemia-capitalismo](http://www.laestrella.com.pa/opinion/columnistas/200423/pandemia-capitalismo).
- García L., Á. (2017), “Espacio nacional y espacio global del capitalismo”, *Geopolíticas*, 8 (2), Madrid, Universidad Complutense de Madrid, [www.researchgate.net/publication/321277419\\_Espacio\\_nacional\\_y\\_espacio\\_global\\_del\\_capitalismo](http://www.researchgate.net/publication/321277419_Espacio_nacional_y_espacio_global_del_capitalismo).
- Grimshaw, M. (2017), *Digital society and capitalism*, [www.researchgate.net/publication/321059404\\_Digital\\_society\\_and\\_capitalism](http://www.researchgate.net/publication/321059404_Digital_society_and_capitalism).
- Harvey, D. (2005), “El ‘nuevo’ imperialismo: acumulación por desposesión”, *SocialistRegister 2004*, Buenos Aires, CLACSO, [www.biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/clacso/index/assoc/D8555.dir/harvey.pdf](http://www.biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/clacso/index/assoc/D8555.dir/harvey.pdf).
- Heidkamp, B. y D. Kergel (2017), “Introduction and Structure of the Book”, B. Heidkamp y D. Kergel (eds.), *Precarity within the Digital Age, Media Change and Social Insecurity*, Alemania, Springer.
- Jiménez B., A. E. y M. R. Pérez (2018), “El teletrabajo en América Latina: elemento innovador, alcances normativos y políticas públicas en torno a su desarrollo”, en B. A. Bustos-Torres, *Desarrollo, ciencia e investigación en Jalisco*, México, Academia Jalisciense de las Ciencias.
- Kergel, D. y B. Heidkamp (2017), “Media Change-Precarity Within and Precarity Through the Internet”, B. Heidkamp y D. Kergel (eds.), *Pre-*

- carity within the Digital Age, Media Change and Social Insecurity*, Alemania, Springer.
- Lefebvre, H. (2013), *La producción del espacio*, Madrid, Capitán Swing.
- Marini, R. M. (2009), *América Latina, dependencia y globalización*, Colombia, Siglo del Hombre Editores y CLACSO.
- Muñoz-Rodríguez, D. y A. Santos (2019), “Precariedad en la era del trabajo digital”, *Recerca: Revista de Pensament i Anàlisi*, 24 (1), Departamento de Filosofía y Sociología, Universidad Jaume I de Castellón, <https://raco.cat/index.php/RecercaPensamentAnalisi/article/view/355849>.
- Ocampo, J. A. (2020), “La crisis del covid 19 de América Latina con una perspectiva histórica”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 47-65, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- OIT (2020), *Panorama Laboral 2020. América Latina y el Caribe*, Lima, OIT, [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---rolima/documents/publication/wcms\\_764630.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---rolima/documents/publication/wcms_764630.pdf).
- Parnreiter, C. (2016), “La división del trabajo como una relación socioespacial, o cómo reconciliar la ciencia económica y la geografía”, *Economía UNAM*, 13 (39), Ciudad de México, [www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2016000300106](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2016000300106).
- Rebón, J. (2020), “La no linealidad del cambio social”, *El futuro después del covid 19*, Buenos Aires, Argentina Unida, [www.argentina.gob.ar/sites/default/files/el\\_futuro\\_despues\\_del\\_covid-19.pdf](http://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/el_futuro_despues_del_covid-19.pdf).
- Rifkin, J. (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Barcelona, Paidós.
- Robinson, W. (2017), “¿La próxima crisis económica? Capitalismo digital y Estado policiaco global”, *Rebelión*, <https://rebellion.org/capitalismo-digital-y-estado-policiaco-global/>.
- Rodrik, D. (2020), “¿El covid 19 reconstruirá el mundo?”, *Project Syndicate*, 2020, <https://prodavinci.com/el-covid-19-reconstruira-al-mundo/>.
- Sevona, M. (2020), “¿La ‘nueva normalidad’ como ‘nueva esencialidad’? Covid 19, transformaciones digitales y estructuras laborales”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19 y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, CEPAL, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).
- Torres, M. (2020), “Nota editorial”, *Revista CEPAL*, núm. 132, El covid 19

y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, CEPAL, pp. 7-8, [www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132\\_es.pdf](http://www.CEPAL.org/sites/default/files/publication/files/46838/RVE132_es.pdf).

UNESCO (2017), “Sociedad digital: brechas y retos para la inclusión digital en América Latina y el Caribe”, *Policy Papers UNESCO*, Montevideo, Oficina de Montevideo.

Weller, J. (2020), *La pandemia del covid 19 y su efecto en las tendencias de los mercados laborales*, Santiago de Chile, CEPAL, [www.CEPAL.org/es/publicaciones/45759-la-pandemia-covid-19-su-efecto-tendencias-mercados-laborales](http://www.CEPAL.org/es/publicaciones/45759-la-pandemia-covid-19-su-efecto-tendencias-mercados-laborales).

# NUEVAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA ALGORÍTMICA: EL CASO DE UBER EN LA CIUDAD DE MÉXICO

MINOR MORA SALAS  
AURORA REBECA DE LA ROSA

## INTRODUCCIÓN

México ocupa una posición prominente a nivel mundial en el uso de servicios de transporte de personas a través de aplicaciones móviles. Uber es la empresa líder en el país en este ramo. Inició sus operaciones en la Ciudad de México (CDMX) en 2013 y desde entonces ha experimentado un crecimiento continuo. A pesar de la creciente competencia de compañías como Didi, Cabify, InDrive, entre otras, Uber ha logrado mantenerse como la principal empresa tecnológica de servicios de taxi por aplicación. En 2020, se estimó que controlaba el 80% del mercado de transporte de taxi en México (Hernández, 2020).

En sus primeros años, Uber desarrolló una estrategia de posicionamiento en el mercado basada en cuatro pilares: innovación, comodidad, distinción y seguridad con el propósito de incursionar y asentarse en este mercado. En cuanto a la innovación, se presentaba como un sistema tecnológico capaz de transformar el sistema de transporte privado de taxis en la CDMX, tornando la eficiencia y la calidad en la prestación del servicio con características distintivas; al contratar el servicio, el usuario era informado del nombre de su conductor, las placas y color del vehículo que lo transportaría, el tiempo y el costo estimado de su viaje. En relación con la comodidad, establecieron requisitos estrictos para admitir coches relativamente nuevos que ofrecieran una experiencia de confort a los usuarios. Los conductores iniciales fueron capacitados para brindar un servicio personalizado a sus clientes; conocían sus nombres, los atendían con cortesía, abrían las puertas del coche a los pasajeros al momento de iniciar o concluir un

servicio; les ofrecían agua embotellada “gratuita”; preguntaban sobre su radioemisora preferida y solicitaban permiso para sintonizarla o bien apagar sus radios si lo preferían; en caso de que el cliente llevara algún equipaje u otro tipo de carga, gentilmente, ofrecían subirla y bajarla del vehículo; los coches que conducían eran relativamente nuevos; tenían buena presentación, estaban en condiciones óptimas de circulación y siempre impecables a la vista del cliente. Finalmente, en cuanto a la seguridad, Uber realizaba controles rigurosos de selección de personal; sus conductores debían mostrar que carecían de antecedentes penales y que no consumían ningún tipo de droga. Esto con el propósito de brindar al cliente acceso a un transporte seguro de los tan frecuentes asaltos, secuestros-exprés o robos tan típicos del transporte de taxi que además contrastaba por el mal estado de sus vehículos, la desatención y abusos de sus conductores y una densa segmentación en la cual convivían taxis informales, piratas y unidades formales.

A pesar de tener un costo más alto, Uber se convirtió, rápidamente, en una alternativa atractiva para quienes podían cubrir su costo, generalmente, clases medias urbanas con capacidad de costear un servicio relativamente más costoso que otros servicios de taxi. Todo lo anterior brindaba al cliente no sólo confort, sino también una experiencia de distinción social, pues, durante los seis primeros años de operación, sólo quienes tenían tarjeta de crédito o débito y un teléfono inteligente podían hacer uso de este servicio en la CDMX.<sup>1</sup>

Siguiendo la estrategia empleada en otros países, Uber inició sus operaciones de manera ilegal, burlando las políticas de regulación sobre el transporte privado de personas con la abierta connivencia de las autoridades del ramo. También, siguiendo su

<sup>1</sup> En noviembre del 2018, Uber se aprovechó de un fallo de la Corte Suprema de Justicia, que removió el impedimento de las empresas de transporte por aplicación para realizar cobros en efectivo a sus clientes. Esto le permitió ampliar considerablemente el segmento de mercado potencial, pues se estimaba que para entonces el 60% de los habitantes de la CDMX no tenía acceso a una tarjeta de crédito o débito. Véase [www.elfinanciero.com.mx/tech/uber-analiza-aceptar-pagos-en-efectivo-en-la-cdmx/](http://www.elfinanciero.com.mx/tech/uber-analiza-aceptar-pagos-en-efectivo-en-la-cdmx/).

modelo de negocios internacional, ha buscado incrementar sus rentas mediante la desvinculación *de facto* entre la empresa y los conductores, evadiendo así sus responsabilidades como empleador y privando a los conductores de los derechos laborales consagrados en la ley. Uber se declaró un intermediario comercial de naturaleza tecnológica y empleó contratos comerciales con los conductores a quienes definió como “socios” o “contratistas independientes”, denominado formalmente como “contrato de prestación de servicios para plataformas electrónicas de transporte privado”. En los hechos, ello condujo a la deslaborización de la relación laboral (Celis y Valencia, 2011). Además, la empresa trasladó a los conductores todos los costos de inversión, depreciación, renovación, mantenimiento y gastos diarios de los vehículos utilizados para el transporte a sus conductores.<sup>2</sup> En el ámbito fiscal, Uber ha logrado evadir el pago de impuestos por sus ganancias y, más recientemente, desde enero de 2021, ha transferido esta obligación a sus conductores en México.<sup>3</sup>

Organizar de manera eficiente el proceso de trabajo en una empresa no es una tarea compleja. Supone desafíos significativos en términos de gestión del proceso productivo y, en particular, de la mano de obra. Todo proceso productivo requiere que los trabajadores realicen sus tareas de manera eficiente, con la menor resistencia y de ser posible con su involucramiento activo. Esto implica generar dispositivos de control y disciplinamiento laboral (Bravermarn, 1978), así como estrategias para fomentar el consentimiento y lograr la cooperación de los trabajadores (Burawoy, 1989). Es por ello que el proceso de trabajo es, en sí mismo, un espacio de conflicto estructural entre capital y trabajo. Lo anterior implica que se está ante una disputa cuya resolución, siempre abierta, influye en la tasa de explotación de la fuerza de trabajo,

<sup>2</sup> Éstos incluyen, además, en el caso de los automóviles, los costos asociados con la circulación de los vehículos en la vía pública, el pago de seguros y otros costos asociados con la prestación del servicio, como la adquisición de un equipo celular, su reposición —en caso de pérdida o robo—, su renovación por obsolescencia y el pago del servicio de conexión a la telefonía celular e internet, entre otros.

<sup>3</sup> Sobre el particular véase Olmedo, 2020.

pero también en su grado de subordinación y autonomía respecto a las estrategias de empresariales (Smith, 2006; Thompson, 1989; Thompson y Smith, 2009).

Las estrategias de gestión y control laboral, al igual que los procesos de acumulación de capital, parecen estar experimentando cambios profundos en el contexto de la economía digital (Elder-Vass, 2016; Srnicek, 2017). En este contexto, sobresalen, como uno de los casos más depurados, las plataformas digitales de trabajo, ya que la organización, supervisión y control del proceso de trabajo se realiza de forma remota, por medios tecnológicos modernos y a partir del uso intensivo de inteligencia artificial, lo cual suele encubrir la presencia humana, al tiempo que exalta la autonomía y autogestión tecnológica como rasgo particular en este tipo de ecosistema empresarial. En el núcleo de esta disrupción organizativa se encuentran los algoritmos, sistemas complejos y dinámicos de instrucciones informáticas que, en tiempo real, se utilizan para dirigir los procesos de trabajo plattformizado, al tiempo que regulan, monitorean y sancionan a la fuerza de trabajo. A pesar de que las emergentes tecnologías de gestión y control algorítmico constituyen recursos fundamentales de las estrategias de organización del proceso de trabajo en el capitalismo de plataformas, el conocimiento actual sobre cómo operan y los cambios que dan lugar en el campo laboral es aún limitado y fragmentando (Zhang *et al.*, 2023). Urge, por consiguiente, adentrarse en este terreno para entender cómo estos nuevos recursos empresariales están transformando la organización del proceso de trabajo en general y los mecanismos de control laboral en particular en el presente siglo. Con este propósito, en este capítulo se identifican y analizan los recursos que Uber utiliza para organizar el trabajo de sus conductores, así como los mecanismos de control, vigilancia y disciplinamiento digital que ejerce sobre ellos. Además, se inspeccionan las estrategias de recompensa y sanción utilizados por Uber para lograr que los conductores realicen su trabajo acatando las directrices emanadas de la empresa. A pesar de que una interpretación cabal del proceso de trabajo implica analizar no sólo las estrategias de control laboral, sino también las prácticas de resistencia y cooperación de la fuerza de trabajo, nuestro aporte, en este texto, es

parcial al concentrarse sólo en uno de los elementos de la ecuación.<sup>4</sup>

Para este análisis, se han utilizado datos de 57 entrevistas en profundidad realizadas a conductores de Uber en la Ciudad de México entre julio de 2019 y julio de 2021.<sup>5</sup> De las entrevistas a conductores, 50 corresponden a choferes y 7 a conductoras, lo cual es coherente con el alto grado de masculinización que caracteriza esta ocupación hasta la fecha (Azuares *et al.*, 2022, Quadrant Strategies, 2021 y Radetich, 2022). El proceso de identificación y contacto de los entrevistados siguió un procedimiento no probabilístico, toda vez que Uber no brinda acceso a un listado completo de sus conductores activos y que las autoridades de transporte de la Ciudad de México carecen de un registro sobre el particular. Los conductores fueron contactados en viajes solicitados por los investigadores y posteriormente entrevistados. Las entrevistas fueron grabadas y posteriormente sistematizadas. Se elaboró, para cada conductor, adicionalmente, una matriz pormenorizada y orientada por temas de la información proporcionada. Posteriormente, se elaboró una matriz general, por temas, que permitió sistematizar la información que analizaremos en las siguientes secciones del texto. Como está implícito, se siguió una estrategia inductiva de análisis que permite identificar temas, subtemas y códigos para proceder con el análisis. Además, se obtuvo información de redes sociales y grupos de Facebook o WhatsApp que nos dieron acceso los informantes, quienes estuvieron de acuerdo tanto con proporcionar la entrevista como en brindarnos acceso a la información de tales redes.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Para el caso mexicano, consúltese Radetich (2022); Vallejos (2021) para el caso chileno. Para un análisis general de la estrategia de la gestión algorítmica en Uber, véase Scholtz (2017), Rosenblat (2018) y Wood *et al.* (2019). Sobre la estrategia de disciplinamiento laboral de Uber véase Chan (2019).

<sup>5</sup> Del total de entrevistas, 44 fueron realizadas antes del inicio de la pandemia por covid 19; 13 fueron realizadas a partir del 2021, todavía en el contexto de esta pandemia.

<sup>6</sup> En esta oportunidad no utilizamos ningún tipo de *software* especializado en análisis cualitativo. Los nombres de los informantes y de sus redes sociales han sido modificados para proteger el anonimato de los conductores que compartieron su información.

## LA GESTIÓN ALGORÍTMICA DEL PROCESO DE TRABAJO

Una de las características más importantes de la organización del trabajo de Uber reside en la gestión del proceso de trabajo por medio de una plataforma tecnológica, a la cual se accede por un dispositivo móvil, en este caso un “teléfono inteligente”, que permite descargar la aplicación —*app*—, darse de alta en el sistema, siguiendo las instrucciones prescritas y previa firma de un contrato comercial, antes referido, mediante el cual se aceptan las condiciones definidas por Uber para operar como conductor dentro de este ecosistema tecnológico. En él interactúan, en el caso del servicio de taxi por *app*, tres actores: Uber, dueño de la aplicación, los conductores, usuarios autorizados de prestación de servicios de transporte privado por aplicación, y los clientes, quienes también deben bajar la aplicación y darse de alta en la misma para solicitar la prestación de este tipo de servicio.

Como hemos señalado, este sistema tecnológico es relativamente sencillo de entender. Consiste, básicamente, en conectar a conductores inscritos en la plataforma de Uber con clientes de la misma, a efectos de que los primeros atiendan llamados de los servicios de los segundos. Lo anterior supone la existencia de una oferta de conductores dispuestos a prestar el servicio demandado, tanto como de la demanda de servicios de taxi por *app*. Uber cobra a los clientes un precio por cada viaje realizado y a los conductores una comisión por el uso de su plataforma denominada “tarifa de servicio”.<sup>7</sup> Las tarifas cobradas por la empresa y por tanto sus ingresos, varían según ciudad, la zona, el volumen de tráfico, la hora del servicio, la demanda de viajes y la oferta de conductores. Para organizar este sistema de forma eficiente y lucrativa, Uber depende del uso óptimo de un sistema tecnológi-

<sup>7</sup> Esta tarifa varía según ciudad y el tipo de servicio —UberX, Uber Planet, Uber Comfort, Uber Black, Uber BlackSUV, UberXL, Uber ASSIST son los disponibles en la Ciudad de México—. Según la empresa esta tarifa en la CDMX es de 25%. Sin embargo, los conductores entrevistados reportan que este monto no es preciso pues los cobros que por este concepto aplica Uber suelen ser variables y por lo general superiores al 25% del total del costo de un viaje. Por esta razón, ninguno logró definir con precisión el monto exacto del cargo descontado por Uber por concepto de tarifa de servicio.

co, con gran poder de cómputo, alimentado, en tiempo real, por nuevos datos, y gestionado con base en la inteligencia artificial. Ésta da lugar a una red de algoritmos, es decir, secuencias complejas de instrucciones informáticas diseñadas para organizar el sistema de interconexión de conductores y clientes, trazar la ruta del viaje, estimar su duración, fijar el precio del mismo y asignar el conductor según el tipo de vehículo y de servicio solicitado.

Es conocido que el sistema de algoritmos empleado por Uber fue diseñado para maximizar la eficiencia del servicio y la rentabilidad de la empresa. Lo primero toda vez que los algoritmos seleccionan al conductor que atenderá una solicitud de viaje, teniendo en consideración elementos como la proximidad geográfica y la disponibilidad. Por lo general, estos algoritmos envían solicitudes de viaje a los conductores localizados a la mayor cercanía del viaje solicitado a efectos de reducir el tiempo de espera cliente. Lo segundo mediante la fijación de tarifas que, como hemos indicado, son establecidas, en tiempo real, algoritmos diseñados para ajustar los precios, a lo largo del día, según el comportamiento de la oferta y la demanda. Durante los periodos de alta demanda, como las “horas pico” o eventos sociales de alta concentración —por ejemplo, conciertos, eventos deportivos, eventos culturales, etc.—, días lluviosos, o en las horas, zonas y días de baja oferta de conductores, los algoritmos introducen, automáticamente, tarifas más altas, denominadas “tarifas dinámicas”, con el fin de que los precios del servicio reflejen las condiciones imperantes en el mercado. Esto le permite a Uber mejorar sus rentas, alterando los precios, a pesar de que, en sentido estricto, no hay ningún valor agregado adicional en el proceso.

En general, el sistema de inteligencia artificial<sup>8</sup> de Uber emplea, de manera simultánea y complementarias varios tipos de algoritmos. Para la asignación de conductores y cliente utiliza algoritmos de *matching* basados en aprendizaje reforzado; para la predicción de la demanda emplea redes neuronales recurrentes

<sup>8</sup> Este sistema emplea diferentes recursos de inteligencia artificial para optimizar sus servicios, entre los más conocidos se encuentran: el aprendizaje profundo; el procesamiento de lenguaje natural, algoritmos de búsqueda y planificación, aprendizaje por refuerzo, modelos predictivos.

—un tipo particular de red neuronal que utiliza datos secuenciales o datos de series de tiempo— y modelos de series de tiempo tipo ARIMA<sup>9</sup> y para la fijación de tarifas emplean algoritmos Bandid, un modelo de aprendizaje por refuerzo que “aprenden” a través de la experiencia, por retroalimentación, con el objetivo de maximizar una meta. Para trazar las rutas y la navegación de los conductores utiliza, además de sistemas de información de los sistemas de posicionamiento global (GPS) y modelos de aprendizaje automatizado, algoritmos de búsquedas heurísticas que operan sobre grafos de calles y consideran las condiciones del tránsito en tiempo real a efectos de optimizar el recorrido óptimo.<sup>10</sup>

Por otro lado, Uber monitorea, en tiempo real, la demanda de viajes, la oferta de conductores, el clima y dispone de un sistema de información para actualizar todos los eventos sociales que, en una ciudad, o zona de una ciudad, horas pico, generarán incremento en la demanda de viajes; esto le permite activar tarifas dinámicas, alrededor de estos eventos y en los horarios precios, y orientar la oferta de conductores en dichas zonas. Con toda esta información Uber entrena modelos de aprendizaje automático, como los mencionados, para lograr la gestión tecnológica del trabajo.

Debería ser evidente, a esta altura, que la piedra angular del sistema de gestión tecnológica del proceso de trabajo empleado por Uber radica en su capacidad de la producción, recolección y procesamiento de grandes volúmenes de datos (van Dick, 2014); como bien apuntaron Mayer-Schönberger y Cukier (2013), la datificación debe ser entendida como la creciente capacidad de digitalizar, cuantificar y analizar diversas facetas de la vida cotidiana en el contexto de la proliferación de datos masivos. En el caso de Uber estos datos provienen de múltiples fuentes como conductores, clientes, instituciones públicas encargadas de producir información meteorológica o gestionar los sistemas de información

<sup>9</sup> ARIMA, un modelo autorregresivo integrado de media móvil, es un algoritmo estadístico empleado en la predicción de series temporales.

<sup>10</sup> En sentido estricto, esta caracterización es aproximada y de carácter deductivo, pues Uber no revela los detalles de los algoritmos que emplea ni los datos utilizados. Sus parámetros de optimización siguen siendo uno de los “secretos tecnológicos” mejor resguardados de esta empresa.

de tráfico, entre otras. Por ejemplo, en el caso de sus conductores y usuarios, Uber recopila información de su localización geográfica, no sólo durante los viajes, sino todo el tiempo en que ambos actores tengan activo su GPS. También dispone de acceso a los datos sociodemográficos y de las tarjetas de crédito o débito registradas en su sistema; sus patrones de movilización y los recorridos, así como de las calificaciones y comentarios que realizan los unos sobre los otros, lo cual le permite perfilar tanto a conductores como a los clientes y proporcionarle información acorde a este perfil. Adicionalmente, dispone, en tiempo real, de acceso a la información sobre flujos de tránsito en la CDMX, así como a los patrones históricos del mismo obtenidos de fuentes públicas de información como la Secretaría de Movilidad de la Ciudad de México, por citar sólo una referencia indispensable para su operación. La producción, control y gestión eficiente de estos datos se torna crítica para esta empresa, como para toda empresa plataforma, puesto que sus ganancias provienen de la extracción de estos datos y el control de la infraestructura digital.

Cuando la datificación es aprovechada por las plataformas digitales de trabajo, para gestionar el proceso de trabajo, se convierte en una poderosa herramienta empresarial para la generación de rentas basada en la extracción y gestión de datos a gran escala (Srnicek, 2017) tanto como para el diseño de nuevos dispositivos de vigilancia digital (Zuboff, 2021). La combinación entre datificación, inteligencia artificial y ciencia de datos posibilita a las corporaciones que las emplean, y en particular, a las plataformas digitales de trabajo que dependen de ellas, introducir cambios sustantivos en el proceso de trabajo. Empero es necesario no olvidar que, en estos ecosistemas, estas tecnologías innovadoras son productos humanos diseñados para maximizar rentas, bajo lógicas extractivas, que suelen invisibilizar las relaciones de poder. Dentro del ecosistema de plataformas digitales de trabajo, como el de Uber, la datificación profundiza las asimetrías de poder. En sentido estricto, son las empresas y los trabajadores y menos los usuarios, quienes capitalizan la datificación (Couldry y Mejias, 2019). La denominada analítica de datos oculta las relaciones de explotación laboral y su reconstitución en la era del capitalismo digital (Morozov, 2013). Ahora bien, para que tal explotación acontezca

no sólo es necesario disponer de nuevos recursos, organizaciones y de tecnologías innovadoras y disruptivas, es indispensable que las mismas se conviertan en instrumentos efectivos de control laboral. Es precisamente en este momento cuando la gestión algorítmica demuestra sus alcances para asumir progresivamente más funciones gerenciales en el lugar de trabajo, tornándose en el dispositivo estratégico sobre el cual se toman y ejecutan decisiones que afectan el trabajo al tiempo que limitan la participación y la supervisión humana directa en el proceso de trabajo (Duggan *et al.*, 2020; Lee *et al.*, 2015). En el caso de las plataformas digitales de trabajo, la gestión algorítmica actúa como un dispositivo de control, vigilancia y disciplinamiento de la fuerza de trabajo, lo cual resulta imprescindible en este tipo de ecosistemas empresariales dado el carácter remoto de su quehacer y la desconcentración geográfica del trabajo que realizan.

#### EL CONTROL LABORAL

En las plataformas digitales de trabajo, como Uber, la gestión algorítmica no se limita a la optimización del proceso de trabajo en sus componentes organizacionales, entiéndase la organización del mercado de taxi de aplicación, la coordinación del servicio, la asignación más eficiente de viajes, la fijación de tarifas, el cobro por viaje realizado y el pago a los conductores. La gestión algorítmica también se proyecta al campo de la gestión laboral, abarcando tareas referidas a la evaluación de desempeño, la medición de la productividad, la fijación de estímulos, la promoción. Además, incide en el proceso del control laboral, mediante la ejecución de dispositivos de vigilancia, premiación o castigo como la desconexión temporal o total del conductor (Boccardo, 2022; Chan, 2019; Gandini, 2019). La utilización de sistemas algorítmicos en el proceso de trabajo ha propiciado la adopción de un sistema de supervisión incesante y minucioso de las actividades realizadas por los conductores. Este sistema monitorea, en tiempo real, la ubicación de los conductores, su disponibilidad para aceptar viajes, su tasa de rechazo, las evaluaciones de su desempeño

realizadas por los clientes, la duración efectiva de cada viaje asignado; las zonas en las que son más propensos a trabajar, los horarios, los días de trabajo y el número de horas que efectivamente están conectados a la aplicación, sus patrones de conducción, multas de tránsito durante el tiempo de conexión y, en general, el cumplimiento de las normas de conducta y los parámetros de rendimiento fijados por Uber. En los hechos, los conductores están sujetos a una vigilancia algorítmica continua, ya sea que la perciban o no, les genere molestias e inconformidades o se manifiesten indiferentes ante la misma.

Este sistema de vigilancia y control algorítmico opera en un contexto signado por un profundo desbalance de poder. Se sustenta en tres rasgos. Primero, la ruptura del vínculo directo del trabajo mediante la figura del “contrato comercial” que da lugar a la definición de la figura del “trabajador independiente” o “socio conductor”, como eufemísticamente denomina Uber al contingente de conductores a su servicio. En los hechos, a este “nuevo tipo” de sujeto laboral no se le reconoce como inserto en una relación de dependencia y, en consecuencia, se le priva del reconocimiento de su estatus de trabajador. Por esta vía estos trabajadores no sólo son privados del ejercicio de la ciudadanía laboral y en particular de la negociación colectiva, un mecanismo efectivo para romper con la contractualización laboral y equilibrar la correlación de fuerzas en el espacio de trabajo.<sup>11</sup> Segundo, la aguda asimetría informacional. Es sabido que Uber, como el conjunto de las empresas plataformizadas, monopolizan la información operativa indispensable para la organización del proceso de trabajo. Los trabajadores, en consecuencia, carecen de información fundamental para orientar su acción, iniciar procesos de negociación o apelar las decisiones algorítmicas que los perjudi-

<sup>11</sup> Aunque en México los taxistas de *apps* han promovido la organización de varios sindicatos, como la Unión Nacional de Trabajadores de Aplicación; la Unión de Trabajadores de Plataformas Digitales, Pasajeros y Alimentos de México y el Sindicato de Conductores de Vehículos de Servicio, todos con reconocimiento y registro legal extendido por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, ninguno ha sido reconocido por Uber o ninguna otra plataforma digital de trabajo. En la práctica, esto último, los mantiene privados de cualquier proceso de negociación colectiva.

can. En consecuencia, mantener en secreto los algoritmos de gestión del proceso de trabajo, así como la información que alimenta el proceso de decisiones y la fijación de las directrices laborales posiciona a los trabajadores en una situación de extrema vulnerabilidad; la opacidad algorítmica impide a los conductores acceder a la lógica detrás de las decisiones centrales en su quehacer como la asignación de viajes, la fijación de las tarifas, las métricas de desempeño y las evaluaciones de los clientes, entre otras. Tercero, la fijación unilateral de las condiciones de trabajo. Es también otra característica central de las empresas plataformas, establecer prescripciones normativas y condiciones de trabajo unidireccionales y no están sujetas ni al diálogo, ni a la negociación. La comunicación con los conductores es siempre esporádica, parcial y escueta. El carácter remoto del vínculo entre conductores y la empresa, así como la gerencia algorítmica impiden la interacción cara-a-cara y, en su lugar, torna dependientes a los primeros de los propios sistemas algorítmicos que han sido diseñados para diseminar la menor cantidad de información, brindar respuestas automáticas a situaciones definidas por la empresa y no necesariamente a los problemas contingentes que enfrentan los conductores en su trabajo cotidiano.

Por lo tanto, la asimetría de poder es fundamental para organizar y ejercer el control laboral algorítmico de Uber (Rosenblat y Stark, 2016). El poder diferencial entre los agentes laborales le permite a la empresa fijar y modificar unilateralmente la tarifa de conexión de los choferes; las fórmulas para definir el costo de los viajes y el monto retribuido a los conductores; las métricas para evaluar su desempeño, la duración del tiempo de conexión diario de los conductores; el tipo de sanciones del que son objeto y su aplicación; los sistemas de estímulos, entre otros parámetros.

Tomemos como ejemplo de lo anterior la fijación de la tarifa por viaje, uno de los temas más críticos para los conductores en tanto afecta, de manera directa, su remuneración, es decir, el pago que perciben por su trabajo.<sup>12</sup> Aunque la tarifa establecida

<sup>12</sup> Uber utiliza un algoritmo secreto, basado en varios factores, para fijar sus tarifas. A la fecha no se conocen todos los factores, sólo algunos, y tampoco las ponderaciones de los mismos. El control absoluto que la empresa tiene de esta

por Uber se expresa como una cantidad *recomendada* a cobrar, esta supuesta recomendación es sólo un eufemismo que alimenta el discurso de autonomía laboral. En realidad, es la plataforma la que posee el poder de fijar, sin ningún tipo de negociación, el precio del viaje, definir el monto de la tarifa que cobrará al conductor por usar la aplicación y definir la remuneración que éste obtendrá al concluir el viaje realizado. No hay espacio de negociación posible entre el conductor y Uber sobre el particular, como bien se muestra en el siguiente testimonio:

Los viajes están mal pagados y ni cómo hacerle pues las distancias son largas. Un ejemplo, yo vivo aquí en Chimalhuacán, principios de Texcoco. Para mí, un viaje de Chimalhuacán a la zona de hospitales en Tlalpan, en Uber a las 2 de la tarde me salía en 300 pesos. Ahorita ya no, ahorita está en 120 pesos. Aparte de la tarifa que ya bajó, me incrementan la comisión y aunque no me conviene, no me queda de otra, no la puedo rechazar (entrevista a César, conductor, marzo de 2021).

Adicionalmente, Uber también tiene el poder de definir la modalidad mediante la cual depositará a los conductores las “ganancias” que obtuvieron por los viajes realizados. En la Ciudad de México, la empresa no deposita, de manera automática, la “ganancia” del conductor al concluir un servicio. Los depósitos se realizan semanalmente. En caso de que un conductor solicite un depósito diario del ingreso obtenido por sus servicios, debe pagar, adicionalmente, otra comisión a Uber. El monto de la misma también es fijado por la empresa y puede variar sin consulta alguna con los conductores.<sup>13</sup>

---

información y de la gestión de sus algoritmos le permiten alterar el mismo, sin que los conductores se percaten del cambio. Actualmente, emplea un algoritmo de fijación de precios por adelantado, como respuesta a las demandas de transparencia de los conductores. Y aunque la empresa sostiene que en la CDMX los conductores deben pagarle una tarifa de conexión equivalente al 25% del precio del viaje, nuestros informantes reportan que no se trata de una tarifa fija, sino que el monto puede variar de un viaje a otro, entre días y, por lo general, es muy superior a 25%. Algunos reportaron que, en ocasiones, este monto ascendió hasta un 40 o un 50% del precio total del viaje.

<sup>13</sup> La tarifa actual por retiro de ganancias al día es de 7 pesos mexicanos.

Una segunda práctica que torna visible la asimetría de poder entre la plataforma y los conductores está referida en la evaluación de desempeño. El sistema operativo de Uber utiliza una doble evaluación: el de la empresa y el de los clientes. En el primer caso, métricas de desempeño a las que los conductores no tienen acceso directamente; requieren que les sean comunicados sus resultados, sin desvelar, totalmente, el contenido de los parámetros empleados para evaluarlos. En el segundo caso, se emplean las evaluaciones que realizan los pasajeros al concluir un viaje. Bajo este segundo tipo, la posición de los conductores es aún más vulnerable. El reporte de una sola mala calificación puede afectar negativamente su trabajo y remuneración. Al detectar este tipo de evaluaciones, el algoritmo, sin consulta previa con los conductores, puede disminuir el número de viajes que se asigna a un conductor, enviarle sólo los viajes menos rentables o asignarle viajes hacia las zonas menos lucrativas y de mayor inseguridad. En casos de que el conductor obtenga nuevas evaluaciones negativas por parte de otros clientes, puede llevar al bloqueo temporal de la cuenta o a su cierre definitivo, lo cual, en los hechos, puede ser interpretado como un despido encubierto.

Una tercera situación que muestra el poder asimétrico en la relación entre Uber y sus conductores está dado por la definición de la jornada de trabajo. En un inicio, esta plataforma se justificó como un modelo laboral alternativo que brindaba al conductor toda la libertad para definir los días, horarios y la duración de la jornada laboral. Apelando a la flexibilidad horaria, interpelaba a sus conductores para ajustar estos parámetros, de manera individual, según sus necesidades. En consecuencia, no imponía ninguna restricción al número de horas laboradas al día por sus conductores lo que, en los hechos, dio lugar a la presencia de un importante contingente de conductores, quienes, movidos por el interés de cubrir sus necesidades de vida, terminaban laborando jornadas extenuantes. El monitoreo algorítmico de cientos de miles de viajes realizados por los conductores le permitió a la empresa determinar el umbral crítico de horas de trabajo diarias, a partir del cual se incrementaba el riesgo de accidentes por cansancio laboral. A partir de esta información y pensando no en el bienestar de sus conductores, sino en resguardar el prestigio

de la empresa, se tomó la decisión de fijar un límite máximo de 12 horas de conexión al día, o sea, Uber procedió, *de facto*, a definir una jornada ordinaria de trabajo para los conductores de tiempo completo, sin tomarse la molestia de entablar diálogo con otros actores laborales ni con la autoridad de trabajo. Esta jornada les permite estar conectados a su plataforma un total de 12 horas y los obliga a descansar 6 horas antes de iniciar un nuevo ciclo de conexión.

¿Cómo está la onda de las 12 horas? Ya no deja trabajar más y no puedo acabar mi desafío y luego para que los últimos [viajes] se tarden un buen [en asignarse]. (Velourd, Uber CDMX (Socios, usuarios y conductores - 2 de mayo de 2021)

El extracto del intercambio de Velourd con sus colegas conductores reafirma la manera estricta en la que el algoritmo procede, automáticamente, a desconectarlos de la aplicación al alcanzar las 12 horas diarias de conexión. Note el lector que mediante esta práctica Uber logró borrar de un solo plumazo más de un siglo de luchas obreras orientadas a regular la jornada ordinaria de trabajo, con el fin de evitar la sobreexplotación por extensión de la jornada laboral —el plusvalor absoluto en el lenguaje marxista— tanto como propiciar tiempo de ocio al trabajador no sólo para reponer sus energías vitales y, al día siguiente, retomar su trabajo, sino también para disponer de tiempo libre susceptible de ser empleado en otras actividades humanas. O sea, Uber logró convertir el lema de “vivir para trabajar” en una realidad tangible, al tiempo que viola, de manera flagrante, la legislación laboral que regula la duración de la jornada ordinaria de trabajo según lo estipulado en la Ley Federal del Trabajo vigente en México. El artificio de tratar a los conductores como “contratistas independientes” le ha permitido transgredir estas leyes durante 10 años de operación en México, sin que la autoridad haya mostrado interés y capacidad para sancionar este tipo de violación laboral.

Además, el testimonio anterior deja entrever las dificultades que enfrentan los conductores para obtener los bonos de productividad que ofrece Uber en jornadas laborales de tiempo “limita-

do”. La forma de organización del trabajo le impide a esta empresa garantizar la presencia de un número suficiente de conductores para atender picos de alta demanda según zona, día y hora. Para lidiar con esta restricción la empresa ha implementado dos mecanismos para atraer a los conductores, las tarifas dinámicas y los bonos por productividad, denominados en su propia jerga como “desafíos”.<sup>14</sup> En el primer caso, es claro que se trata de ofrecer a los conductores precios más atractivos por los servicios de taxi que prestan. Se espera que, al incrementarse el precio, los conductores de Uber muestren mayor interés por este tipo de servicio, máxime que el mismo funciona en zonas y tiempos restringidos. En caso de que la respuesta de los taxis sea insuficiente o que la demanda del servicio continúe incrementándose, así lo hará el precio de la tarifa dinámica. Por medio de esta manipulación algorítmica de las tarifas, Uber termina induciendo la disponibilidad horaria de los conductores, restringiendo, al mismo tiempo, la tan promocionada libertad horaria ofrecida por el sistema. En el segundo caso, Uber busca atraer conductores que laboren la mayor cantidad de tiempo posible, de preferencia, choferes que estén disponibles y conectados las 12 horas del día y los 7 días de la semana. Para lograr este acmodo lanza, sin previo aviso, lo que denomina “desafíos”, que no son más que bonos de productividad. Su sistema algorítmico abre ventajas temporales para realizar una cantidad determinada de viajes y a cambio del logro de la meta definida ofrece bonos monetarios. Por lo general, en la Ciudad de México, genera dos rondas de desafíos. La primera debe completarse de lunes a jueves y la segunda entre el viernes y el domingo, en los horarios establecidos por el algoritmo. Si concluida la ronda temporal del desafío un conductor logró realizar o superar la meta de viajes establecida, se hará acreedor de un bono económico, cuyo monto también fija la empresa. Las ventanas temporales, el número de viajes a realizar y el monto del bono no sólo son definidos por

<sup>14</sup> Los desafíos están siendo analizados como prácticas gerenciales orientadas a fomentar la productividad mediante estrategias de “gamificación” laboral en el contexto del capitalismo plataformizado. Sobre el particular véase Vidigal, 2021; van Doorn y Chen, 2021, Rey, 2015.

la empresa, sino que pueden modificarse de conformidad con las prerrogativas de Uber. Una vez más, los conductores quedan a expensas de este tipo de prácticas unilaterales y sin capacidad de poner en duda o disputar cambios que afecten sus condiciones de trabajo.

Este tipo de directrices empresariales conlleva a incrementar la intensidad del trabajo diario de los conductores, como única vía para cumplir con los compromisos económicos que muchos de ellos han adquirido, como la renta del automóvil o el pago del financiamiento si adquirieron un coche nuevo o seminuevo por medio de un financiamiento bancario o de una agencia de autos. Por esta vía, se presiona a los conductores a alcanzar su meta de ingresos diarios en un tiempo menor, como bien queda plasmado en los testimonios de Ariel y Francisco.

Antes de que nos pusieran el horario de Uber, o sea, las doce horas laborales, yo me salía [iniciaba su jornada] a las 8 o 9 de la mañana. Ahora ya me salgo entre 10 y 11 de la mañana y ya termino a las 10 de la noche. Los fines de semana yo siempre los había trabajado hasta la madrugada. Ahora ya no se puede pues las jornadas de Uber son 12 horas forzoso, tienes que descansar 6. En la madrugada, lo que es el viernes, termino a las 12, 1 de la mañana y el sábado para domingo de igual manera. Estamos a disgusto porque nosotros trabajábamos todo el sábado y hasta los domingos. Si te soy honesto yo no trabajaba los domingos, ahora los tengo que trabajar (entrevista a Ariel, mayo de 2021).

Siento que nos impone más a raíz de la limitación de las 12 horas. Tal vez tu eres autónomo y trabajas lo que tú quieres y a lo mejor en ese aspecto lo ves bien, pero al momento que te empiezan a restringir y te cobran las cuotas o con las promociones es cuando te sientes, cómo se podría decir, aparte de hostigado, no encuentro la palabra (entrevista a Francisco, marzo de 2021).

En la práctica mediante estas directrices algorítmicas, Uber induce los días, horarios y las zonas de trabajo de los conductores en función de sus prerrogativas empresariales. Estas disposiciones laborales, aparentemente voluntarias, terminan siendo prescrip-

tivas para quienes tienen a esta actividad como su principal fuente de ingresos, más aún cuando se trata del perceptor principal de una familia. Además, estas disposiciones no operan de manera aislada, sino que en conjunto con otras disposiciones laborales de carácter prescriptivo. Por ejemplo, Uber se basó en datos personalizados sobre los patrones de conducción de sus afiliados, como la velocidad de frenado y de aceleración, para forzarlos a tomar un descanso en su jornada laboral, con independencia del número de horas que hayan estado conduciendo (Rosenblat y Stark, 2016). Cuando el sistema algorítmico identifica un conductor en servicio que conduce fuera de los parámetros establecidos, procede a “bloquearlo”, forzándolo a tomar un tiempo de descanso, sin que él tenga información de lo que realmente está sucediendo. El conductor afectado tan sólo deja de recibir nuevas “invitaciones” para atender servicios. Para evitar gastar parte valiosa de la jornada de trabajo autorizada por la empresa, los conductores son inducidos, en la práctica, a la “autodesconexión”, esperando que la demanda por el servicio vuelva a aumentar. En general, según nuestros entrevistados, este tipo de desconexiones pasa desapercibido para los conductores, quienes nunca son informados al respecto y, en su lugar, atribuyen la falta de viajes a una disminución en la demanda del servicio. De esta manera, Uber transmuta una prescripción laboral en una decisión individual, con lo cual evita lidiar con la incomodidad que este tipo de prácticas generaría entre sus conductores. De nueva cuenta, la opacidad algorítmica se impone en un ecosistema tecnológico diseñado para operar con absoluta falta de transparencia y rendición de cuentas por parte del empleador.

Si el proceso de trabajo se refiere a la forma en que se organiza y estructura el trabajo en un espacio laboral, el control laboral alude a los mecanismos utilizados por la gerencia para vigilar, motivar y disciplinar a la fuerza laboral a efectos de que atienda las directrices emanadas de los cuadros de dirección. En el caso de las plataformas digitales de trabajo, cuya gestión del proceso y control laboral están dirigidas por dispositivos algorítmicos, la tecnología suele sustituir a las figuras humanas, dando lugar a un franco proceso de fetichización, toda vez que las decisiones cotidianas que afectan el trabajo son atribuidas a los algoritmos y no

a sujetos humanos. Sin embargo, no debe olvidarse que estos dispositivos han sido diseñados por humanos para cumplir tal función y su desempeño es evaluado también en función de los beneficios que generan a los socios de las plataformas digitales de trabajo. Una nota de cautela sobre el determinismo tecnológico es necesaria a la hora de entender la gestión algorítmica del trabajo en el capitalismo plataformizado como bien lo han argumentado Thompson y Laaser (2021).

Siguiendo a Soria (2018), se puedan identificar tres elementos claves en el ejercicio el control laboral: la dirección que implica prescribir cómo deben llevarse a cabo las tareas, incluyendo el orden, modo y duración. La dirección se ejerce a través de “recomendaciones” y restricciones impuestas a los conductores. La evaluación implica una medición continua del desempeño, incluyendo el seguimiento de las tasas de rechazo, la calificación de los usuarios y la creación de un sistema de estratificación según el rendimiento. Por su parte, la disciplina se implementa mediante la gratificación por un buen comportamiento y la sanción por un desempeño deficiente. Las gratificaciones incluyen bonos por el cumplimiento de metas, desafíos o promociones basadas en el número de servicios prestados. Los castigos, en cambio, pueden ir desde bloqueos temporales hasta el cierre permanente de la cuenta, lo que implica la exclusión del conductor de la plataforma. A continuación, examinaremos cómo estos aspectos se manifiestan específicamente en la plataforma de Uber en la Ciudad de México, descansando, ampliamente, en el punto de vista de los conductores que entrevistamos.

### *Dirigir*

El poder de dirección es una prerrogativa del empleador. Esto implica la facultad del empleador para diseñar, organizar y echar a andar el proceso de trabajo, asignar las tareas a la mano de obra, impartir instrucciones y directrices sobre su ejecución, desarrollar proceso de supervisión y ordenar los cambios que se consideren pertinentes. En el contexto de plataformas digitales de trabajo como Uber, este conjunto de tareas se realiza de manera impersonal; su cumplimiento es monitoreado, en tiempo real, por

dispositivos algorítmicos. Según Kellogg *et al.* (2020), en las plataformas digitales, el poder de dirección se ejerce mediante dos acciones: “recomendar” y “restringir”. Las “recomendaciones” son formuladas de manera unilateral e inapelable por la empresa y, a su vez, implican “restricciones” tanto durante el proceso de trabajo como después de la actividad laboral, de manera que el incumplimiento de estas directivas conlleva una sanción. Entre las “recomendaciones” explícitas que Uber plantea a sus conductores aparecen, entre otras, las siguientes: “Mantener tu auto limpio; contactar al usuario y verificar que es el usuario correcto; seguir algunas normas básicas de cortesía; preguntarle al usuario si quiere que utilices el navegador o tiene una ruta preferida; prender el aire acondicionado; contar con una buena presentación personal; brindar ayuda en caso de que lleven equipaje; de ser posible, se recomienda contar con cables auxiliares y cargadores; actualiza tu navegador; ten tu auto en óptimas condiciones; evita frenar y acelerar bruscamente”.<sup>15</sup>

A simple vista, tales consejos tienen un carácter indicativo. Sin embargo, no es así. Los mismos tienen un carácter imperativo en la cotidianidad, toda vez que el conductor será objeto de evaluación por el usuario y que los resultados de la misma pueden afectar su evaluación general, dando objeto a sanciones de diverso tipo. Adicionalmente, es conocido que, en caso de cambiar la ruta trazada por la *app*, el conductor puede ser sancionado y de tener algún contratiempo, por ejemplo, un accidente, Uber se niega a prestar soporte a los conductores, según lo comentado por nuestros entrevistados. También refieren que, aunque encender el aire acondicionado es una “recomendación”, la misma les implica un mayor consumo de gasolina, hecho que Uber no contempla en el cálculo de la remuneración a los choferes y que cuando ellos no realizan esta acción, por lo general, reciben calificaciones bajas por parte de los usuarios. De igual manera, tener cargadores y cables extra implica un costo adicional que es asumido por el conductor y no por Uber; lo mismo ocurre con la limpieza y el mantenimiento del vehículo, de lo cual también

<sup>15</sup> “Consejos para mejorar tu experiencia conduciendo con la *app* de Uber”, [www.uber.com/es-MX/blog/consejos-uber-socios-conductores-mexico/](http://www.uber.com/es-MX/blog/consejos-uber-socios-conductores-mexico/).

depende la calificación del usuario. Pero, quizá, las dos “recomendaciones” que muestran el carácter imperativo de la instrucción son las de “mantener el navegador actualizado”, tarea indispensable para establecer una buena comunicación con la *app* y, en consecuencia, recibir llamados de servicios, o la de “evitar frenar y acelerar bruscamente”, práctica de conducción que es monitoreada cuidadosamente por Uber y cuyo incumplimiento implica sanciones ocultas como la de dejar de recibir pedidos para nuevos servicios durante algún lapso de tiempo, lo cual no es más que una medida correctiva encubierta.

Otro ejemplo de “recomendación” imperativa que la empresa exige a sus conductores es la de “seguir las normas de tránsito y las leyes locales mientras están en servicio”. Esta situación es relevante pues nuestros entrevistados refieren que, en no pocos casos, las “recomendaciones” entran en contradicción con las demandas de los clientes. Por ejemplo, respecto a la primera situación varios de nuestros entrevistados argumentan sentir presión por parte de pasajeros para que conduzcan a mayor velocidad o tomen atajos porque llevan prisa. En caso de obviar esta instrucción son penalizados en las evaluaciones emitidas por los clientes, pero si siguen la instrucción están violando la ley de tránsito y pueden hacerse acreedores a multas. También refieren que Uber monitorea el registro de sus multas de tránsito en las horas de conexión para evaluar su desempeño, con lo cual quedan inmersos en situaciones comprometedoras. O siguen la indicación de Uber, y cuidan el puntaje que acumulan por cada viaje, pero se arriesgan a obtener una mala evaluación de parte del usuario o lo contrario, siguen la indicación del cliente, pero ponen en riesgo una posible multa de tránsito o comprometen su calificación en el sistema de puntaje global de Uber.

Dentro de la plataforma, las “recomendaciones” se presentan en dos modalidades. La primera, por escrito, están contenidas en las “Guías comunitarias”. Estas guías contienen una serie de criterios, presentados como “recomendaciones”, sobre la conducta de los conductores a la que nos acabamos de referir. La segunda corresponde a las instrucciones que la plataforma envía, en tiempo real, a los conductores, a efecto de instruirles en cómo realizar su trabajo. Aunque se les denomina “recomendaciones”, en rea-

lidad son sentencias imperativas que establecen cómo debe realizarse una acción. Ésta es una práctica cotidiana que sólo puede ser registrada y analizada con la colaboración de los conductores pues no existe registro escrito sobre el particular. En nuestro caso, además de las entrevistas, se pudo observar este tipo de normas imperativas en los chats que los conductores sostienen en los “foros” que ellos mismos organizan en la red social Facebook. Sobre el particular un conductor publica una de las advertencias que le envió Uber después de detectar que en uno de los servicios realizados condujo con exceso de velocidad:

El exceso de velocidad es peligroso para ti y para los usuarios. Los datos de tus viajes recientes indican que posiblemente excediste la velocidad al conducir [...]. Como se explica en nuestras Guías comunitarias, puedes perder el acceso a la *app* para socios conductores a causa de informes de los usuarios sobre conducción peligrosa (consultado en línea el 17 de mayo de 2022).

Este aviso deja en claro que la recomendación no es tal, sino que se trata de una instrucción normativa que debe acatarse so pena de hacerse acreedor de una sanción. Además, muestra, de nueva cuenta, cómo Uber realiza un monitoreo minucioso de las tareas asignadas a los conductores, trascendiendo con creces el registro sistemático de la información sobre su desempeño. A través de esta “recomendación”, Uber no sólo monitorea el acatamiento de las normas que fija respecto de la conducta que espera de sus conductores; también evidencia el control laboral al que somete a sus conductores y las sanciones que toma en caso de que sus indicaciones no sean atendidas. La desconexión de la plataforma es, como veremos, la herramienta disciplinaria principal de la que echa mano Uber para obligar a sus conductores a realizar el trabajo según sus normas.

Por otra parte, para empresas como Uber, el poder de restringir también conlleva la utilización de la gestión algorítmica para normar la conducta de los conductores afiliados a la plataforma. Concretamente, el procesamiento de datos generados por los conductores y usuarios le permite a esta plataforma seleccionar estratégicamente la información que compartirá con sus conduc-

tores para inducir sus pautas de trabajo (Kellog *et al.*, 2020). En los hechos, esta empresa proporciona a los conductores acceso parcial a la información asociada con su desempeño y la gestión de los servicios que realiza, fijando así un conjunto de restricciones operativas. Hasta fechas recientes, con excepción de los conductores “diamante”, el resto tenía restringido el acceso a información sobre el usuario, destino, el monto de la remuneración a la hora de recibir una “invitación” a prestar un servicio. Esta información sólo se revela cuando el conductor acepta el servicio “ofrecido” por el algoritmo. Esto generó muchas disconformidades entre los conductores, así como altas tasas de rechazo. Para lidiar con esta práctica de resistencia, Uber modificó, recientemente, esta directriz permitiéndole al conductor acceder a la información señalada. Así, arguye la empresa, “el conductor tendría mayor capacidad de escoger los viajes según su conveniencia”. Sin embargo, esta autonomía es restringida, toda vez que, si un conductor eleva su tasa de rechazo o su tasa de cancelación por encima del nivel tolerado por la empresa para la Ciudad de México, verá comprometidas sus métricas de desempeño y, en consecuencia, podría ser objeto de penalizaciones.<sup>16</sup>

La gestión discrecional, opaca y restrictiva del trabajo dentro de plataformas digitales, también es conocida como el paradigma de la “caja negra” (Pasquale, 2015). Esto significa que existe un sistema cuyo funcionamiento es misterioso, donde se puede observar y conocer los datos que entran y salen, pero no la manera en que se procesa esta información. Por medio de las “recomendaciones”, el conductor es informado sobre los criterios que la plataforma dicta para que el trabajo sea realizado. Se le hace saber de manera clara las reglas de operación y se le exige que las respete. Por medio de las restricciones se limita estratégicamente el

<sup>16</sup> Los niveles tolerados respecto a tasas de aceptación, cancelación y rechazo varían según ciudad y nivel del conductor en el sistema interno de clasificación de Uber. Por ejemplo, en la actualidad, para mantener el nivel de Oro, Platino o Diamante, un conductor debe mantener una calificación promedio otorgada por los usuarios de 4.85 en una escala de 5 puntos; una tasa de cancelación máxima de 8% y una tasa de aceptación mínima de 75%. El único nivel no sujeto a este tipo de condiciones es el Azul, que corresponde al piso de ingreso en este sistema de clasificación.

acceso al conjunto de información sobre su desempeño. Ésta no es neutra, pues es una de las vías mediante las cuales Uber induce a los conductores a aceptar la mayor cantidad de viajes asignados y a disminuir la tasa de cancelación. Si del sistema de puntajes, rendimiento y evaluaciones depende el nivel de los conductores en la escala de clasificación interna de la empresa, y si estos niveles brindan acceso a mayores beneficios; y si el nivel y desempeño condicionan la frecuencia y el tipo de viajes asignados, los conductores, actuando con información limitada, se esforzarán por mejorar su rendimiento y evitarán “jugar” con los marcadores de su desempeño.

Otra de las restricciones implementadas por Uber, también relacionada con la noción de la caja negra, se refiere al sistema de pagos. Las condiciones de retribución por servicio, las multas correspondientes a las cancelaciones, los descuentos por retención de impuestos y la retribución asociadas con tarifas básicas y en particular las dinámicas, aunque existentes, resultan difíciles de estimar. De hecho, ninguno de nuestros informantes pudo calcular con precisión alguno de estos componentes. Por lo general, aducen que carecen de la información precisa para realizar estos cálculos; las condiciones bajo los cuales se realizan son ambiguas y variables. Del mismo modo, nuestros informantes relatan que se les restringe el desglose de los montos percibidos por cada viaje realizado y que la forma en que Uber les brinda esta información es poco transparente. Carlos y Verónica, en sus relatos, dan cuenta de este tipo de prácticas:

Muchas cosas no nos dicen; tiene que ver con muchas cosas dentro de la aplicación, y lo que sí notamos por ejemplo en Uber es que sí, incluso al usuario le cobra bastante, le cobra bien, pero a nosotros nos paga casi casi lo menos que puede [...] (Entrevista a Carlos, noviembre de 2020).

No creo que haya un conductor que se ponga a hacer cuentas viaje por viaje. Yo lo he visto. Hay una cuota que dice “tarifa impuesto contribución” ¿A dónde va eso? Yo no lo sé y ellos tampoco [...] Entonces yo le comento a mis clientes, mira, aquí dice ajustes de tarifa, ¿qué es? No lo sé, ¿vamos a ir tú y yo a preguntar ¿qué es? ¡No lo creo! Sin embargo,

se los descuentan. Es un peso, son dos pesos, ochenta centavos, qué me dicen, pues no lo sé (Entrevista a Verónica, marzo de 2021).

La falta de información clara, precisa y oportuna sobre la retribución que los conductores reciben por su trabajo los coloca en una posición desventajosa. La limitación en la información sobre el sistema de acreditación de ganancias y descuento de obligaciones los constriñe a confiar en la buena conducta de la empresa. Como hemos señalado, ante esta falta de información, los conductores no pueden hacer cálculos precisos sobre sus ingresos. En el mejor de los casos, cuentan con una estimación agregada que, en última instancia, se convierte en un ingreso de referencia esperado. En sus propios términos se trata de fijarse una “meta diaria” de ingresos probables. Esto los motiva a permanecer conectados a la aplicación el mayor tiempo, aceptar el mayor número de solicitudes de viaje y a cancelar el menor número de asignaciones aceptadas.

### *Evaluar*

El sistema de evaluación en las plataformas digitales de trabajo constituye uno de los principales dispositivos del control laboral. En el caso de Uber, este instrumento comprende el desarrollo de un modelo de clasificación por desempeño de los conductores y el registro continuo de sus actividades por medio de monitoreo, reporte de métricas y grabaciones sistemáticas. De esta manera, la plataforma monitorea y mide, de manera continua, el rendimiento de los conductores para aplicar medidas de incentivo o sanción en los términos de su conveniencia. Esta sistemática evaluación y seguimiento riguroso pone de manifiesto cómo la tecnología y el algoritmo son utilizados como herramientas de control laboral. Este sistema también se gestiona por medio de algoritmos y se utiliza para diferenciar a los conductores según su desempeño, lo que en sentido estricto puede considerarse como un sistema *ad hoc* de estratificación intraocupacional. Además, este modelo de evaluación continua cumple otra función fundamental para la empresa, ya que se emplea para realizar análisis predictivos con el fin de pronosticar el rendimiento futu-

ro y la productividad de los conductores, tanto a nivel individual como grupal. Estos análisis son utilizados para actualizar los estándares de evaluación del desempeño individual, permitiendo a Uber ajustar y perfeccionar su sistema de control y recompensas para los conductores. En este sentido, la plataforma se apoya en el poder de la tecnología y el análisis de datos para optimizar la gestión de su fuerza laboral y maximizar la eficiencia de su servicio (Kellog *et al.*, 2020).

La estratificación por desempeño tiene como objetivo premiar a los conductores más productivos y que se adhieren a las prescripciones laborales de Uber. Este sistema es dinámico, ya que la asignación del nivel se revisa trimestralmente según el desempeño de los conductores. La evaluación considera cuatro elementos: el puntaje acumulado en el periodo,<sup>17</sup> la tasa de aceptación, la tasa de cancelación<sup>18</sup> y la calificación de los usuarios.<sup>19</sup> Para ascender de nivel y obtener las recompensas correspondientes, es necesario cumplir con los estándares establecidos por Uber para cada nivel. Esta trayectoria corresponde a mantener tasas de cancelación y aceptación dentro de los límites establecidos, una evaluación satisfactoria por parte de los clientes de la plataforma y la acumulación de puntos en las categorías que definen el perfil del conductor, denominadas Azul, Oro, Platino y Diamante. La asignación

<sup>17</sup> Cada viaje realizado aporta un punto; excepto en las horas de alta demanda y fines de semana, cuando cada viaje puede aportar hasta 3 puntos. La definición de esto último es una prerrogativa de la empresa y por lo tanto está sujeto a cambio. Los puntos se acumulan y caducan durante un periodo, es decir, al iniciar un nuevo periodo se reestablece el conteo de punto desde 0.

<sup>18</sup> La tasa de aceptación es la proporción de viajes aceptados respecto del total de solicitudes de viaje recibidas. La tasa de cancelación es el porcentaje total de viajes cancelados del número total de viajes aceptados. Estas tasas se calculan mensualmente.

<sup>19</sup> Se refiere a la evaluación que los usuarios otorgan a los conductores de Uber después de cada viaje. La calificación usa una escala de 5 puntos que se presenta en formato de estrellas. Una calificación baja puede afectar la cantidad de solicitudes de viaje que Uber envía a los conductores; también puede afectar el tipo de viajes que le son referidos, por ejemplo, los menos rentables o los más distantes, y también puede comprometer la posibilidad de permanencia o promoción dentro del sistema de estratificación de Uber empleado para asignar prerrogativas y recompensas diferenciales a los conductores.

por nivel se realiza cada tres meses. Al concluir un ciclo todos los choferes son evaluados sobre la base de los estándares definidos por Uber. En caso de que sus métricas de desempeño no alcancen los puntajes asignados por nivel, se produce la reclasificación del conductor; en caso contrario es promovido al nivel inmediatamente superior.<sup>20</sup>

El sistema de evaluación continua del desempeño de los conductores es uno de los tópicos más problemáticos a los que están sujetos los conductores según su propia perspectiva. Esto se debe a que la evaluación no sólo no es transparente, pues los conductores no tienen información precisa sobre sus tasas de aceptación y rechazo en tiempo real, a diferencia de la plataforma. También se refieren al hecho de que la evaluación de los pasajeros es crítica en este sistema, lo mismo que la evaluación por el rechazo de solicitudes de viaje o cancelación de viajes asignados. Una sola evaluación negativa condiciona todo el resultado. En tanto que estas evaluaciones, como ya indicamos, son unilaterales y no consideran, en la práctica, posibilidades de apelación por los conductores afectados, suelen considerarse como injustas y parciales. Los testimonios de Francisco y Salvador expresan con nitidez el punto de vista generalizado entre los entrevistados sobre el particular:

Tengo 9.6 de calificación. No me gusta en ese sentido que te califique la aplicación, digamos por rechazar viajes o tipo de aceptación. [Tu evaluación] se divide en tres partes. Tu calificación de estrellas de comportamiento, tu calificación de aceptación y viajes, y tu calificación de rechazos. La verdad es que son muy... no sé cómo decirlo... son muy exagerados (entrevista a Francisco, marzo de 2021).

Está muy mal, hay gente usuaria que te reporta nada más porque salió enojada del carro. No lo hace porque de verdad le hiciste algo malo, [...] te reporta y te perjudica. Y no eres escuchado, como conductor no eres escuchado por la plataforma (entrevista a Salvador, noviembre de 2021).

<sup>20</sup> La clasificación comienza en color Azul, al que le corresponden cero puntos, luego Oro, 300 puntos, continúa con Platino, 600 puntos, y el más alto, Diamante, con 900 puntos.

Este sistema de monitoreo y calificación de los conductores también funciona como prácticas de vigilancia digital en la plataforma. Se ha argumentado que este sistema sirve para automatizar y alertar a la compañía sobre conductores que están teniendo un bajo desempeño (Rosenblant, 2018). Este dispositivo, a nuestro entender, cumple una triple función. Primero, es utilizado para premiar a aquellos que tienen un desempeño satisfactorio según los estándares de la empresa. Segundo, se aplica para sancionar a quienes tienen desempeños por debajo de esos estándares. Y, tercero, sirve para estimular a los conductores a mantener alta su productividad a efectos de lograr ser promovido de nivel y así acceder a beneficios adicionales por el mismo trabajo. Los premios consisten principalmente en un sistema de reconocimientos diferencial según el nivel de clasificación. En contraste, los castigos pueden manifestarse a través de una menor cantidad de solicitudes de viaje enviadas al conductor, la asignación de rutas menos atractivas en términos de distancia, peligrosidad o demanda de servicios y, en algunos casos, bloqueos temporales o definitivos; aunque la sanción más común es la pérdida del nivel en el sistema de clasificación, como lo muestran los siguientes relatos:

Era platino y ahora soy azul, sólo por rechazar viajes de 60 minutos [...] (Uber CDMX, abril de 2021).

Sabes que hacen programas de recompensas, como niveles. Primero creo que eres Oro, luego Platino y luego Diamante. Si estás en Diamante y metes una cancelación pues te bajan a Platino, luego te bajan a Oro [...] a lo mejor una técnica para que tú digas, bueno si no lo acepto me bajan (entrevista a Verónica, noviembre 2021).

Después de analizar detenidamente las prácticas de recompensa y sanción empleadas por Uber, se desprende de nuestras entrevistas que el escrutinio sistemático del desempeño laboral de los conductores no sólo se utiliza para asignar el nivel que ocupan en el sistema de clasificación interna, sino también para premiar a aquellos que muestran mayor apego a las directrices operativas definidas por la empresa. En sentido estricto, su sistema algorítmico parece favorecer a los conductores mejor evaluados por la

empresa, otorgándoles un trato preferencial. Esto se traduce en la asignación de viajes más continuos, es decir, reduciendo los tiempos de espera entre un viaje y el siguiente; también se favorece a los conductores que se encuentran en el nivel superior de su clasificación, como el nivel “diamante”, a quienes se les asigna los viajes mejor remunerados y los considerados como mejores clientes por la aplicación, quienes, por lo general, ofrecen mejores propinas a los conductores. Estos conductores también reciben una atención especial de Uber, a la hora de solicitar asistencia de los sistemas de soporte para evacuar dudas, recibir orientación o realizar alguna gestión. Los siguientes relatos de experiencias de tres conductores de Uber dan cuenta de este trato preferencial a quienes obtienen evaluaciones destacadas por un desempeño acorde con las expectativas de la empresa:

Entre más baja tu tasa de cancelación y mayor la de aceptación más viajes te caían. Si tú agarrabas todo y tu porcentaje de cancelación estaba en cero, te pedían a cada rato (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

La asistencia de Uber se da conforme el nivel de estrellas. Los únicos que tenemos acceso a línea telefónica somos los Diamante. Para los demás la asistencia es vía mensaje. Esto no funciona pues las respuestas son mecanizadas. No te dan respuesta a tus preguntas. Si te marcan una tarifa, pero el usuario cambia el destino, la tarifa no cambia y pides que te hagan ajuste de tarifa y no te resuelven nada pues las respuestas ya están escritas, no hay una atención como tal [...] a no ser que seas Diamante. Pero también es tedioso, tampoco es que te den una respuesta, o algo lógico, lo único que hacen es ver por su interés, dejando de lado al chofer (entrevista a Sergio, marzo de 2021).

[...] como Diamante te asignan puros usuarios vip, que son los mejor calificados, puros de 4.8 para arriba; te aseguran servicio seguro, más atento (entrevista a Juan Francisco, septiembre de 2019).

Es común encontrar en los grupos de Facebook de conductores por aplicación distintas percepciones sobre la evaluación a que están sujetos por parte de los clientes, principalmente cuando ésta

afecta su desempeño, la asignación de viajes y, en consecuencia, su remuneración económica. Como se mencionó anteriormente, estas evaluaciones pueden estar sujetas a criterios subjetivos de los usuarios, como se refleja en los siguientes comentarios de conductores:

Ahora nada les parece a los usuarios. Creo que hay que tratarlos con pinzas; en esta semana bajó mi calificación de 4.87 a 4.84. ¿Ahora como hay que tratarlos? (Uber, Socios y conductores CDMX y Estado de México, enero de 2022).

Además de la evaluación continua del desempeño de los conductores afiliados a Uber, la plataforma recopila calificaciones para calcular el trabajo de sus conductores. De esta manera, genera análisis predictivos sobre sus rendimientos futuros (Kellogg *et al.*, 2020). Cuando identifica conductores que no satisfacen sus estándares, procede a imponer sanciones de manera directa y sin previo aviso. Esto es particularmente crítico, según nuestros entrevistados, cuando los usuarios asignan evaluaciones bajas a los conductores; en estos casos, por lo general, la tolerancia es cero. Es probable que, en esta situación, la empresa busque cambiar la conducta del conductor mediante acciones disciplinarias de orientación coercitiva. Los dos siguientes relatos iluminan este tipo de prácticas:

Sí, te califican por todo. Por servicio, por las estrellas. Tasa de aceptación y tasa de cancelación. Si manejas 4 tipos de niveles, vaya, el Azul es el más chafa, el Oro, y el Diamante. Lo único que diferencia el Diamante es que si tú marcabas a Uber y eras Diamante te contestaban luego, luego; si eras Platino te dejaban esperando de 5 a 10 minutos. Si eras Azul u Oro no te contestaban o era por mensaje. Pero todos los mensajes eran respuestas automatizadas, entonces nunca, por muy diferente que fuera tu caso, no te daban la atención que debería de ser (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

La “cultura” de la calificación bilateral sí afecta mucho. Te bloquean por cualquier cosa, que si un usuario te reporta... por ejemplo. Y es muy injusto porque finalmente baja [la calificación] no se ponen a revisar [lo que sucede] de verdad (entrevista a Juan, noviembre de 2021).

La gestión laboral algorítmica se extiende también al proceso de monitoreo y evaluación continua de los conductores. La recolección sistemática de información sobre su desempeño y su procesamiento en tiempo real permite a Uber, por un lado, premiar a quienes se ajustan, en sentido estricto, a los estándares prescritos sobre cómo realizar el trabajo y, por otro, sancionar a quienes se distancian de los mismos. En el último caso, las sanciones son aplicadas de manera automática, con independencia de las situaciones no previstas por la gestión algorítmica, como cuando un conductor se ve forzado, por condiciones imprevistas o a solicitud de sus clientes, a cambiar su trayectoria o a acelerar su marcha. Del mismo modo, este tipo de sistema es ciego respecto de criterios subjetivos que suelen ser recurrentes en la evaluación de los conductores por parte de los usuarios. En ese sentido, el sistema de clasificación y monitoreo continuo constituye uno de los recursos estratégicos empleados por Uber para evaluar a sus conductores, recreando, de esta manera, la asimetría de poder entre las partes.

Si la evaluación y el monitoreo algorítmico son componentes indisociables y complementarios dentro del ecosistema de Uber, la grabación constituye una herramienta complementaria para acceder a información de los conductores, analizar su comportamiento y activar sanciones. Consiste, en lo fundamental, en el registro detallado de todas las actividades de los conductores dentro de la plataforma, como la frecuencia y duración de las tareas de trabajo, la productividad, la precisión, el tiempo de respuesta y el tiempo que el conductor pasa activo y fuera de línea (Kellog *et al.*, 2020). Aunque, también, según nuestros entrevistados, graba sus conversaciones con los pasajeros, no sólo por razones de seguridad, como arguye la empresa, sino también para conocer sus opiniones sobre la plataforma e identificar acciones no autorizadas, como por ejemplo, la negociación de viajes o tarifas con clientes por fuera de la aplicación; la participación en iniciativas de organización sindical; la participación en acciones reivindicativas promovidas por alguna organización en defensa del derecho de los conductores y similares. Esta información se organiza y analiza con sistemas de inteligencia artificial, en particular modelos de aprendizaje reforzado y modelos de lenguaje

natural que informan a otros componentes del sistema de vigilancia algorítmica para que se tomen las medidas correctivas establecidas por la plataforma.

Es importante tener presente que al instalar la aplicación de Uber en su teléfono móvil el conductor brinda a la plataforma un conjunto amplio de permisos, por ejemplo, el acceso a la cámara, al micrófono, al GPS, y aunque el conductor no suele estar informado, también se otorga acceso al contenido del dispositivo y a la posibilidad de activar remotamente el sistema de grabación y la cámara. Esto permite a la plataforma conocer la localización exacta de los choferes; el tiempo que permanece conectado a su sistema, tanto como el tiempo y las rutinas de desconexión; las rutas empleadas por los conductores tanto durante su tiempo de trabajo como fuera del mismo.<sup>21</sup> El uso intensivo de la grabación al que están expuestos los conductores opera como un mecanismo de control laboral. Durante nuestras entrevistas, los conductores que se han involucrado en actividades de defensa y promoción de derechos laborales, comentaron que son conocidas las prácticas de hostigamiento y persecución de las que han sido objeto sus dirigentes por parte de la empresa. Advertidos de que Uber tiene acceso a sus teléfonos móviles y que puede activar remotamente el audio y la cámara, pero también que tiene información sobre su localización geográfica, vía GPS, tanto como la

<sup>21</sup> Los clientes no están al margen de este tipo de prácticas, aunque a diferencia de los conductores, sí pueden restringir el acceso a algunas funciones de sus teléfonos celulares. Sin embargo, para hacer uso de la aplicación deben mantener activo el GPS, y para tener acceso a los nuevos “recursos de seguridad” de la aplicación, por ejemplo, grabar el audio del viaje, también deben habilitar el micrófono. Esto provee a la plataforma de información valiosa sobre las rutinas de desplazamiento cotidianas de las personas, información vital para determinar los días, horarios y rutas con mayor movilidad e información del contenido de las conversaciones que entablan sus conductores. Por esta vía, los usuarios, también comparten información valiosa para alimentar el sistema de captación de datos de las plataformas de transporte quienes, además, tienen acceso a un conjunto más amplio de datos de los usuarios (edad, sexo, lugar de trabajo, lugar de residencia, rutas frecuentes en sus viajes en la aplicación, número de tarjetas de crédito y débito, bancos en que tienen sus cuentas, etc.). Todo lo cual es utilizado para perfilar a los usuarios e identificar sus patrones de viajes en la plataforma, y así predecir su conducta futura en este terreno.

de todos los conductores presentes en una reunión con propósitos organizativos, han incorporado la práctica de apagar sus móviles al dirigirse a alguna reunión organizativa. También hacen lo mismo cuando realizan trabajo de proselitismo organizativo, para evitar represalias empresariales.

Las prácticas de monitoreo se han tornado tan invasivas que uno de los conductores entrevistados nos contó que fue desconectado de la plataforma debido a los comentarios que publicaba en sus redes sociales. En su entrevista, relató lo siguiente:

Tontamente tenía mis perfiles en redes sociales con mi nombre completo y pues siempre poniendo lo malo de la aplicación, también diciendo que soy conductor de Uber, por lo que a mí me bloquearon por las publicaciones que hacía en el Facebook. Un día nada más ya no pude entrar [...] mis publicaciones eran muy negativas sobre la plataforma. No es que tenga la impresión de que la plataforma te vigila, sino que sí lo hace (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

Jonathan expresó que, por esta razón, no sólo se le desconectó de la aplicación como conductor, sino también como usuario. Este caso no es aislado, ya que al menos otros tres conductores entrevistados también mencionaron haber sido desconectados por expresar una visión crítica de Uber en sus redes sociales. Esto es indicativo de que la empresa no sólo monitorea y vigila a sus conductores durante el tiempo laboral, sino también cuando están fuera de servicio. Además, parece tener poca tolerancia hacia los conductores que comparten puntos de vista críticos sobre la aplicación en sus redes sociales. En teoría, la empresa no debería tener acceso a esta información, ya que constituye una clara violación de la privacidad personal y se supone que Uber respeta la privacidad de sus conductores. Sin embargo, es conocido que esta práctica se está empleando activamente para vigilar y, posteriormente, sancionarlos. De ser ésta una acción sistemática y de amplio espectro, la vigilancia algorítmica de la que son objeto los conductores en esta plataforma estaría desvelando no sólo su carácter intrusivo, sino también su impronta autoritaria, al tiempo que mostraría que el monitoreo algorítmico es también una herramienta auxiliar de las acciones de disciplinamiento laboral en estos entornos empresariales.

## *Disciplinar*

El disciplinamiento laboral constituye un recurso de primer orden del que se valen las empresas para asegurar la realización del trabajo y moldear el comportamiento laboral de la fuerza de trabajo. Esto se logra mediante el establecimiento de normas y reglamentos que garanticen el acatamiento de las directrices gerenciales y la realización eficiente de las tareas asignadas a los trabajadores. Para una plataforma digital como Uber, que se vale de medios remotos y digitales para instruir a sus conductores sobre estas normas y reglamentos, disponer de mecanismos eficientes y oportunos de disciplinamiento es fundamental. Estos medios reproducen la lógica de recompensar y castigar. Hemos ya comentado elementos de lógica en las secciones previas del texto, en particular de las estrategias de recompensa. Pero entremos en detalle para una mejor comprensión del cómo se expresan, en la cotidianeidad de los conductores, estas lógicas.

El sistema de premios y recompensas se convierte en el mecanismo central que Uber utiliza para inducir comportamientos laborales específicos entre sus conductores, alineados con las directrices establecidas por la empresa. Estas recompensas se entregan al lograr ciertas metas de productividad o de calidad en la prestación del servicio. Al premiar a los conductores, de manera individual, por el logro de las metas, se busca incentivar la repetición de estas acciones, bajo un típico modelo conductista que premia la conducta deseada y castiga la no deseada. Además, desencadena la lógica de competencia individual entre los conductores que favorece su mayor productividad pero que también puede erosionar la solidaridad grupal, en tanto todos los incentivos están alineados para maximizar provecho del desempeño individual.

Como indicamos previamente, el sistema de Uber incluye una serie de recompensas que se componen de dos elementos. Por un lado, el sistema de clasificación por niveles, que proporciona recompensas diferenciales según nivel. Y, por el otro, el mecanismo de los bonos por meta lograda. Estos últimos constituyen un estímulo que atrae el interés de los conductores porque todos ellos, con independencia del nivel en el que se ubiquen, pueden

tener acceso al mismo, y porque se traduce en un ingreso adicional cuando se logra la meta. Este mecanismo, denominado por Uber como “desafíos”, es gestionado por sus algoritmos y tiene la función de conformar un contingente de conductores de tiempo completo, con disponibilidad e interés de trabajar no sólo en los horarios que son de su interés personal, sino las 12 horas diarias. En la práctica esto es así porque los desafíos imponen metas altas a realizar en un número limitado de días, es decir, un número alto de viajes en ventanas temporales acotadas. Según los choferes entrevistados, la única forma de lograr estas metas es trabajando entre 10 y 12 horas diarias y, por lo general, si uno está interesado en participar en las 2 tandas de bonos semanales, debe trabajar los 7 días de la semana. Aunque, vale la pena subrayarlo, no todos los choferes se perfilan para lograr todos los desafíos, en tanto que algunos optan por descansar, al menos, 1 día a la semana, dedicado, como ellos lo refieren, a la familia. Sergio narra su “estrategia” para enfrentar los “desafíos” que Uber lanza, generalmente, dos veces por semana. Nótese en el siguiente testimonio cómo Sergio se ve inducido a laborar jornadas de 12 horas diarias para lograr cubrir la cuota de viaje fijadas por la empresa para hacerse acreedor del incentivo económico adicional. Obsérvese cómo, en su discurso, están naturalizados tanto un ritmo de trabajo intenso como una jornada laboral extenuante:

Yo de lunes a jueves trabajaba de 5 a 5 pero el viernes como te dan menos tiempo para el bono, me iba de la casa a las 4 am que empieza a correr el tiempo para el desafío y llegaba a la casa después de 16 o 18 horas. Descanso bien y el sábado salgo a las 12 del día hasta terminar el reto (entrevista a Sergio, marzo de 2021).

La otra vía mediante la cual Uber logra inducir en sus conductores dinámicas de trabajo muy intensivas es resultado de la aplicación de la propia lógica de recompensas y castigos, asociadas al sistema de clasificación por nivel. Este sistema impone lógicas disciplinarias estrictas. El conductor que logra mejorar su productividad es recompensado; por el contrario, el que la disminuye es castigado. Promoción y castigo se traducen aquí en subir o bajar de nivel y, en consecuencia, en mantener, ganar o perder los

beneficios asignados a cada nivel. La simplicidad de este mecanismo contrasta con su efectividad de cara a inducir el comportamiento que esta plataforma busca estimular entre sus conductores. En la lógica de la recompensa, el testimonio de Carlos es elocuente, así como en la lógica del castigo, el testimonio de Ariel es ejemplarizante.

Desde que soy Diamante y he subido de nivel, soy conductor preferente. Me dan viajes más seguidos y ya ni hago fila en el aeropuerto [de la CDMX]. Uber me da preferencia (entrevista a Carlos, octubre de 2019).

Llegué al Platino, y del Platino como ya no lo mantuve... chin, ya cuando vi, soy Azul de nuevo... y dije, bueno, me esfuerzo un poco más ahora ya con el tip que ya sé que puedo elevar más mi tasa de aceptación y de cancelación. Bajar la de cancelación y aguantar la de aceptación (entrevista a Ariel, marzo de 2021).

Aunque no existen pruebas concretas de que la plataforma asigne usuarios específicos a conductores particulares, esta percepción es común entre los entrevistados y genera una mayor presión para mantener o mejorar su desempeño. Por ejemplo, al explicar la lógica de asignación de los viajes, nuestros entrevistados reportan que, con base en su experiencia, han detectado un patrón de asignación claro. Los conductores que se encuentran en los niveles superiores de la escala de clasificación de Uber reciben llamados más frecuentes, viajes más rentables o tienen prioridad en la asignación de viajes. El algoritmo, aquí, parece usar muchos más parámetros que la mera cercanía del chofer al viaje solicitado y su disponibilidad para atenderlo. Los dos testimonios siguientes lo ilustran con gran claridad y precisión.

Nada más los Diamantes y los Platinos tenían derecho a tener viajes con usuarios vip (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

Los viajes se asignan por cercanía, al conductor que se encuentre más cerca le cae el servicio, pero si tienes malos registros, aunque estés ahí al lado no te lo van a dar (entrevista a Ricardo, noviembre de 2019).

Adicionalmente, el sistema de recompensas de Uber emplea técnicas complementarias para estimular a los conductores a trabajar la mayor cantidad de tiempo y con la mayor intensidad a su alcance. No sólo para mejorar su puntaje general, o acceder a los incentivos económicos derivados de los desafíos y de esta forma incrementar su remuneración, sino también para hacerse acreedores de otro tipo de estímulos dentro de los cuales nuestros entrevistados refieren a descuentos en colegiaturas de universidades particulares para sus hijos; paquetes vacacionales familiares; participación en un sorteo de un vehículo nuevo, entre otros. Es interesante observar cómo la información que poseen los conductores sobre estos estímulos complementarios es imprecisa, informal y circula bajo la lógica de “escuchas” referidas por compañeros y no de información fidedigna derivada de fuentes oficiales de la empresa y a pesar de las dudas que puede generar la asignación de alguno de los estímulos como lo refiere Francisco en el siguiente comentario:

Trabajo de 2 pm a 12 am, siempre hay mucho trabajo. Como soy Platino, me asignan muchos viajes vip con usuarios mejor calificados, de 4.8 para arriba, aunque los jueves me tocan muchos borrachos. Según dicen los compañeros que dependiendo del nivel concursas por un carro cortesía de Nissan. El chofer que haga más viajes gana un paquete vacacional para él y 3 personas más. Lo eligen por un control de sistema computarizado, por lo que yo creo que es un sorteo muy manipulable (entrevista a Juan Francisco, septiembre de 2019).

Carlos relata un sentimiento compartido por varios de sus colegas al reflexionar cómo las tácticas de premiación de Uber desencadenan motivaciones psicológicas que inducen a los conductores a extender sus jornadas, sacrificando su tiempo de descanso o el familiar, con el fin de sacar adelante los desafíos planteados por la plataforma y, por esa vía, satisfacer las conductas que ésta busca estimular entre sus conductores.

Para las metas, para los desafíos, psicológicamente, te lo digo, yo con uso de razón. Hay veces que yo en el reto pues ya, hice el de viernes, sábado y domingo, nos ponen el reto de 70 viajes. Viernes y sábado

hago 60 y en lugar de descansar, dices, voy a seguir por esos diez [viajes adicionales] y, o sea, diez es fácil, lo hago rápido. Entonces llegas y les dices en casa, sabes qué, ahorita vengo, salgo a las seis de la tarde el viernes porque te quedas con esa mentalidad, cómo chingados no voy a poder hacer esos viajes. No me va a ganar la aplicación, se los voy a quitar y voy a ganar otro bono y te quedas, así como programado (entrevista a Carlos, noviembre de 2021).

Con elementos como metas, puntos y clasificaciones, la plataforma logra generar una motivación adicional a la gestión del salario, convirtiéndolo en una especie de juego (De Stavola, 2017). De esta manera, Uber mantiene cautivos a los conductores al ofrecer constantemente estímulos que los motivan a mantener su compromiso y rendimiento en el trabajo. La plataforma ha sabido aprovechar la tendencia de algunas personas a fijar metas de ingreso diario, de manera tal que les envía alertas cuando están cerca de alcanzar un objetivo con el propósito de que se mantengan conectados a la aplicación. Se trata, sin duda de estrategias de manipulación personalizadas que sólo son posibles en razón del monitoreo algorítmico en el que están inmersos y del cual son objeto los conductores de este tipo de plataformas digitales de trabajo.

Es importante cerrar esta sección resaltando que, a pesar de la eficacia de las técnicas conductistas empleadas por Uber para propiciar que sus conductores permanezcan activos la mayor cantidad de días y horas posibles a la plataforma, favoreciendo los procesos de acumulación de la misma, algunos conductores son conscientes de las estratagemas empleadas por la plataforma para compensar su esfuerzo, llegando a cuestionar la lógica de premios por metas de trabajo. Los siguientes dos testimonios nos permiten visualizar esta actitud crítica que, sin embargo, no podemos estimar cuán generalizada está.

Me di cuenta en los últimos meses que estuve trabajando. Entre más trabajaba menos dinero tenía. Si por ochenta viajes Uber te daba 1 500, cada viaje te lo pagaba más miserable. Creo que de ahí sacaba un cierto porcentaje para pagarla en un viaje, págale tanto y ahí le quitas el 1% de eso y se lo pones acá, entonces, entre más trabajaba menos me caía (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

Uber te pone incentivos que tienes que cumplir, módulos de tantos viajes, desafíos, pero hay ocasiones en las que, entre más vas acelerando te lo va poniendo más difícil. Antes era más atractivo, la cantidad la marcaba 60 viajes por 1 500 pesos. Luego los fue bajando, ahorita, son 80 viajes y te da 600 pesos. Uber te presiona a trabajar más por menos dinero (entrevista a Humberto, noviembre de 2019).

A pesar de que estos comentarios no son la nota común entre nuestros entrevistados, su existencia muestra los límites del control algorítmico, así como de las tácticas psicológicas de manipulación de los conductores utilizadas por Uber. Empero, este posicionamiento crítico no desemboca, en la mayoría de los casos, en acciones reivindicativas orientadas a poner un alto a los mecanismos sutiles de manipulación que apuntalan las estrategias de explotación laboral empleadas por esta plataforma.

El segundo mecanismo de disciplinamiento laboral implementado por Uber corresponde a la modalidad de la sanción. Uber emplea un conjunto amplio de acciones para disciplinar a los trabajadores que no satisfacen sus disposiciones laborales. Éstas comprenden desde las advertencias comunicadas, por lo general en tiempo real, por medio del sistema de mensajerías del teléfono celular, la disminución en la frecuencia de asignación de viajes, la asignación de las rutas más inseguras o de los viajes menos rentables, hasta diferentes tipos de bloqueos temporales. En los casos extremos Uber tiene bajo su poder la desconexión total del conductor, es decir, su expulsión de la plataforma.

Uber aplica estas medidas disciplinarias cotidianamente a miles de trabajadores. Aunque, como era de esperarse, excepto por la expulsión de la plataforma, el resto de sanciones tienen una función disciplinaria. Es decir, operan con una lógica conductista de enviar a los conductores un estímulo negativo para castigar una conducta que no se apega a las normas o directrices de la empresa. Se espera que los individuos reaccionen frente a este tipo de estímulos negativos corrigiendo sus prácticas y, en consecuencia, ajustándose al modelo conductual esperado por la plataforma. Algunos ejemplos son necesarios para esclarecer la lógica progresiva de aplicación de estas sanciones, así como las situaciones que las desencadenan.

El primer caso está referido a los conductores que muestran una alta propensión a rechazar viajes, tienen “altas” tasas de cancelaciones de viajes aceptados o a quienes reciben alguna evaluación negativa por parte de los clientes al concluir un servicio. Según nuestros entrevistados, las sanciones que Uber aplica en estos casos son los bloqueos temporales, conocidos como “tiempo fuera”, asignación de viajes menos rentables o de mayor riesgo, y reducción del número de viajes ordenados por el algoritmo. Es plausible pensar que este tipo de sanciones se derivan del interés de Uber en mantener un sistema eficiente de viajes y garantizar la satisfacción del cliente como forma de mejorar el valor de la marca comercial de la empresa de lo que depende su rentabilidad futura. Ambos son elementos críticos en un mercado en el cual compiten varias plataformas digitales de transporte por *app*. De forma tal que la empresa no duda en sancionar a los conductores que no cumplen con los estándares que fija para la prestación del servicio, por ejemplo, tasa de aceptación, tasa de cancelación, evaluación de los usuarios.

En el siguiente testimonio Jonathan ilustra el mecanismo de sanción que, de manera automática, y de forma unilateral, aplica Uber cuando detecta que un conductor en servicio y conectado a su *app* empieza a utilizar un criterio selectivo, basado en su cálculo personal, para aceptar o cancelar viajes. De manera automática, la empresa activa, por medio de su sistema algorítmico, un mecanismo que asigna viajes de baja o nula rentabilidad para el conductor, o lo envía a las zonas de mayor inseguridad en la ciudad.

Entre más baja tu tasa de cancelación o aceptación, menos viajes te caían. Si tú agarrabas todo y tu porcentaje de cancelación o aceptación estaba en cero, te pedían a cada rato. Pero luego ese cada rato eran puros envíos a zonas rojas,<sup>22</sup> que les llamamos nosotros, Ejército Oriente, Barra del Conde, todo eso, entonces, sí, sí te penalizaban. De una u otra forma sí te penalizaban (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

<sup>22</sup> Las zonas rojas, son áreas donde el acceso vehicular es restringido, hay poca iluminación y no existe la presencia policial, por lo que el índice de criminalidad es alto. Los entrevistados utilizan esta expresión para referirse a la zona conurbada de la Ciudad de México y el Estado de México, o a colonias con alto grado de marginación al interior de la CDMX.

Es importante resaltar que el modelo operativo de Uber concede una gran importancia a las evaluaciones que los usuarios hacen de los conductores. Sin embargo, los conductores se encuentran totalmente sujetos a este mecanismo y carecen de medios para apelar evaluaciones que consideren injustas o para solicitar una revisión. En la práctica, Uber opera bajo el lema empresarial de que “el cliente siempre tiene la razón”, lo que resulta en decisiones que pueden perjudicar a los conductores sin mediar un proceso de diálogo. Esta situación agrava la alta vulnerabilidad laboral a la que están expuestos estos conductores. Como hemos argumentado, esto es el resultado no sólo de un esquema de gestión algorítmica del trabajo, sino, ante todo, de un desequilibrio de poder significativo entre la empresa y los conductores.

En otros casos, la sanción es menos “sutil”, como cuando la aplicación, sin previo aviso, te desconecta temporalmente la cuenta, o te inhabilita por algunos días. Varios son los motivos referidos por los entrevistados para ser objeto de este tipo de sanciones. Entre los citados se mencionan, por ejemplo, el vencimiento de tu tarjeta de circulación, de tu licencia de conducir o del seguro obligatorio de tu coche, con independencia de que la renovación esté en trámite; atraso o cancelación; notificación de una multa de tránsito durante un viaje asignado por Uber; rezago significativo en el tiempo de atención de una solicitud de viaje; rechazo continuo de viajes solicitados por la aplicación; cancelación sistemática de viajes asignados por la aplicación, entre otros. El motivo que da lugar a la misma es, por lo general, desconocido por el conductor, quien no tiene otra salida más que especular sobre el origen de este acto. El comentario de Jonathan, conductor de Uber, es más que ilustrativo sobre el particular:

Uber te puede dar de baja por lo que sea, porque cancelaste un viaje, porque a lo mejor el usuario dijo que le habías mirado feo o que lo quisiste asaltar o que lo miraste lastimosamente [...]. Simplemente dicen que agarraste otra ruta para cobrar más cuando el mismo cliente dice que te vayas por otro lado. Lamentablemente en esa ruta había un cierre, un choque, más tráfico, hablan, te meten un reporte. Pum, [te desactivan y] ya te quedaste con la deuda del carro, ya te quedas te prácticamente sin trabajo (entrevista a Jonathan, marzo de 2021).

Jonathan, sin embargo, no es el único conductor que refiere a la práctica generalizada de Uber de imponer sanciones, consideradas como arbitrarias o injustas por ellos, para regular su desempeño laboral. Éste fue uno de los temas recurrentes en nuestras entrevistas y abundan los testimonios referidos a los diferentes tipos de sanciones impuestas por Uber. La mayoría indica el tipo de sanción del que fueron objeto, pero dejan entrever el malestar que tienen los conductores frente a prácticas generalizadas que consideran injustas e inapelables. Lo último los posiciona a ellos en una situación de vulnerabilidad laboral severa pues carecen de mecanismos para impugnar la sanción y recibir algún tipo de compensación por error o abuso de la empresa, tal como nos compartió Samuel cuando le entrevistamos.

Me bloquearon, digo, por la evaluación de una chica que trabajaba en un bar y salió un poco tomada. Yo creo que el reporte que me hizo fue que el coche tenía un golpe en la parte trasera o que yo tuve mala actitud. Pero lo que pasa es que ella quería que le hiciera plática y me reportó. No porque fuera grosero, sino porque no tuve la actitud de platicar con ella y no tuve derecho de réplica. Me desactivaron y no hay modo de que me activen la cuenta (entrevista a Samuel, diciembre de 2021).

En la misma tesitura, Jaqueline critica la alta propensión de Uber a sancionar a sus conductores por razones injustificadas e incluso por contingencias propias de su oficio y fuera de su alcance personal, mostrando una vez más las dificultades que enfrentan agentes laborales con poder asimétrico para moldear un sistema de relaciones laborales equilibrado. En este caso, la entrevistada indica otro tipo de abuso derivado de la falta de comunicación asertiva entre ella y la empresa, producto de que todo el diálogo se gestiona por medios virtuales, si no es que por sistemas automatizados administrados por “chabots”.

Una vez choqué, escribí a soporte y no tuve respuesta. Además, mi carro estuvo en el taller 15 días. Cuando me reincorporé Uber me “castigó” y no me daba viajes por haberme desconectado dos semanas, a pesar de que les había avisado en un correo electrónico (entrevista a Jaqueline, febrero de 2020).

Podríamos continuar citando testimonios, sin embargo, no hay necesidad. Hemos mostrado cómo Uber emplea recursos disciplinarios de carácter autoritario con el propósito de que sus conductores se apeguen a las normas de conducción y respeten los estándares de “calidad” fijados por la aplicación. Al final de cuentas detrás de esta lógica de control y disciplinamiento laboral emerge un notorio desbalance de poder entre los actores laborales, lo que da lugar a una relación marcada por notables asimetrías. En el límite, Uber creó un modelo de relaciones laborales donde el control laboral es cuasi total y no está sujeto a la observancia de las normas laborales que deben regir los vínculos entre capital y trabajo en contextos democráticos. Esto le brinda la posibilidad de identificar a los trabajadores con bajo rendimiento y baja propensión a someterse a un sistema autoritario de gestión laboral. Una vez identificados, estos trabajadores pueden ser expulsados de la aplicación y sustituidos por otros dispuestos a ajustarse a las directivas gerenciales (Kellog *et al.*, 2020; Rosenblant y Stark, 2016). Como era de esperarse, en un mercado laboral caracterizado por la informalidad generalizada, la baja tasa de sindicalización y la alta tolerancia de las autoridades respecto de la violación de las normas laborales, este tipo de prácticas se agudizan.

#### A MANERA DE CIERRE

El análisis del caso de Uber ilumina el uso de nuevas tecnologías informáticas para gestionar y controlar el trabajo en plataformas digitales y permite formular las siguientes reflexiones a manera de cierre.

Primero: Uber emplea intensivamente algoritmos que movilizan sistemas de inteligencia artificial para organizar su proceso de trabajo, es decir, asignar viajes, fijar tarifas, evaluar y clasificar a los conductores, asignar incentivos y sanciones laborales, así como monitorear en tiempo real sus actividades. Esto introduce formas disruptivas e innovadoras de organización, supervisión y disciplinamiento laboral. Además, también plantea grandes desafíos en términos de distribución asimétrica del poder y vulnerabilidad laboral, así como severas limitaciones a la autonomía real de los trabajadores.

Segundo: la opacidad en el funcionamiento interno de los sistemas algorítmicos y la falta de transparencia de Uber sobre los criterios detallados de evaluación, retribución y sanción laboral generan altos niveles de incertidumbre e inequidades difícilmente verificables y disputables entre la mayoría de los conductores entrevistados en la Ciudad de México. Al desconocer la lógica de los algoritmos que gestionan su trabajo, los conductores se ven imposibilitados a apelar o cuestionar decisiones que los perjudican, quedando en una situación de desventaja estructural frente a las nuevas estrategias algorítmicas de gestión y control laboral. Esta “caja negra” algorítmica refuerza la subordinación de los trabajadores y acentúa procesos de dominación y explotación laboral.

Tercero: las estrategias de Uber para dirigir, evaluar y disciplinar el trabajo mediante incentivos, castigos y monitoreo algorítmico buscan maximizar la productividad, disponibilidad y adhesión de los conductores a los objetivos e intereses empresariales definidos unilateralmente. Pero en los hechos, este tipo de gestión genera condiciones de explotación, desgaste e intensificación del trabajo que terminan afectando el bienestar de los trabajadores y constriñen sus poderes agenciales, aunque no los anula. De esto se desprende que los conductores pueden ejercer prácticas de resistencia laboral para enfrentar los efectos negativos de la gestión y control algorítmico en el marco de las plataformas digitales de trabajo.

Cuarto: la infraestructura tecnológica de Uber le permite una vigilancia algorítmica exhaustiva y un control férreo de sus trabajadores, registrando en detalle sus actividades, desempeño, ubicación e interacciones tanto dentro como fuera del campo laboral. Este tipo de vigilancia resulta sumamente invasivo de la privacidad y autonomía de los trabajadores. El control algorítmico realizado por Uber supone el desarrollo de una estrategia gerencial más agresiva para disciplinar a los trabajadores. Si esto conduce a la conformación de un nuevo régimen laboral es un tema abierto al debate teórico y a la investigación futura.

Quinto: si bien la tecnología es un factor clave en este modelo de organización laboral algorítmica, la asimetría extrema en las relaciones de poder entre la plataforma Uber y los conductores es la que en última instancia posibilita y perpetúa las condiciones

de precariedad, desprotección e inequidad laboral existentes en este tipo de ecosistemas digitales de trabajo. La falta de reconocimiento de los derechos laborales básicos se fundamenta en la presencia de agentes con poder diferencial, autoridades laborales omisas, ausencia de organizaciones de trabajadores con capacidad de acción colectiva y representativas de los intereses de los conductores, así como un nuevo tipo de actor empresarial que moviliza un conjunto de estrategias y artilugios jurídicos y comerciales para evadir sus responsabilidades laborales.

Sexto: un aspecto teórico relevante que podría destacarse más es el concepto de “proceso de trabajo” y las transformaciones que éste está experimentando bajo estrategias de gestión algorítmica en el contexto del capitalismo plataformizado. El análisis del control y la disciplina ejercidos sobre los trabajadores podría enriquecerse discutiendo con mayor profundidad las implicaciones en términos de degradación, alienación y explotación en contextos laborales que descansan en la gestión algorítmica. Es importante subrayar que estos contextos son ideales para favorecer lecturas fetichizadas del proceso de trabajo en razón de la ausencia de sujetos humanos que asuman la responsabilidad por la gestión algorítmica del trabajo. En ausencia de empresarios, gerentes, supervisores y capataces, y en razón de un estatus laboral ambiguo, como el que se deriva de la idea de “socioconductor” o “contratista independiente”, todo el peso de la responsabilidad por la relación asimétrica entre la plataforma y los conductores recae en los algoritmos. El algoritmo, entonces, suplanta al humano que dirige la plataforma y reditúa sus operaciones.

Finalmente, para desarrollar una visión de conjunto del proceso de trabajo, en el contexto de las plataformas digitales, es insuficiente centrar la mirada en las estrategias de gestión y control algorítmico, como lo hemos hecho en este texto. Es necesario extender la mirada e incorporar las prácticas de resistencia, individuales y colectivas, y las estrategias de cooperación y colaboración asumidas por los conductores de plataformas de transporte privado. Éste constituye un desafío a encarar para ampliar la frontera del conocimiento existente en torno a cómo el capitalismo de plataformas está transformando el mundo del trabajo en el presente siglo.

## REFERENCIAS

- Azuara, O. *et al.* (2022), “Plataformas Digitales en México: ¿Cuál es el perfil y preferencias de aseguramiento de los conductores y repartidores usuarios de DiDi y Didi Food?”, BID - Nota Técnica N. idb-tn-02474.
- Boccardo, G. (2022), “Beyond Algorithmic Control: Ordering and Delivery Platforms Labor Process in the Chilean Retail Production Network”, *Journal of Labor and Society*, 25 (3), pp. 329-366.
- Braverman, H. (1978), “Trabajo y capital monopolista: la degradación del trabajo en el siglo xx”, *Nuestro Tiempo*, México.
- Burawoy, M. (1989), “El consentimiento en la producción: los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista”, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Celis, J.C. y N. Y. Valencia (2011), “La deslaboralización de los empacadores en los supermercados colombianos”, Juan Carlos Celis (coord.), *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*, Medellín, CLACSO, Ediciones Escuela Nacional Sindical.
- Chan, N.K. (2019), “The rating game: The discipline of Uber’s user-generated ratings”, *Surveillance & Society*, 17(1/2), pp.183-190.
- Couldry, N. y U. Mejias (2019), “The Costs of Connection: How Data Is Colonizing Human Life and Appropriating It for Capitalism”, California, Stanford University Press.
- De Stavola, F. (2021), “El smartphone de Foucault. Poder, trabajo y subjetividad en las plataformas digitales de entrega a domicilio: el análisis de la *app* latinoamericana Rappi”, *Arxius*, 44, pp. 49-64.
- Duggan, J. *et al.* (2020), “Algorithmic management & *app*-work in the gig economy: A research agenda for employment relations & HRM”, *Human Resource Management Journal*, 30, pp.114-132.
- Elder-Vass (2016), *Profit and Gift in the Digital Economy*, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Gandini, A. (2019), “Labour process theory and the gig economy”, *Human Relations*, 72(6), pp.1-18.
- Hernández, M. (2020), “Así se reparten el mercado las plataformas digitales de transporte en México”, *Forbes México*, 24 de enero 2020, [www.forbes.com.mx/asi-se-reparten-el-mercado-las-plataformas-digitales-de-transporte-en-mexico/](http://www.forbes.com.mx/asi-se-reparten-el-mercado-las-plataformas-digitales-de-transporte-en-mexico/).
- Kellog, K. *et al.* (2020), “Algorithms at work: The new contested terrain of control”, *Academic of Management Annals*, 14(1), pp. 366-410.

- Lee, M.K. *et al.* (2015), "Working with machines: the impact of algorithmic and data-driven management on human workers", Conference on Human Factors in Computing Systems (ACM Press, NY), pp. 1603-1612.
- Mayder-Schönberger, V. y K. Cukier (2013), "Big-data. La revolución de los datos masivos", *Tritivillus*.
- Mozorov, E. (2013), "To Save Everything, Click Here: The Folly of Technological Solutionism", *Public Affairs*, Nueva York.
- Olmedo, J.E. (2020), "Plataformas digitales y su regulación fiscal para 2020", *Revista Contaduría Pública*, pp. 24-27.
- Pasquale, F. (2015), *The Black Box Society. The Secret Algorithms That Control Money and Information*, Cambridge, Harvard University Press.
- Quadrant Strategies (2021), Encuesta Nacional de Conductores y Reparadores de aplicaciones en México, <https://quadrantstrategies.com/encuestanacional/>
- Radetich, N. (2022), *Capitalismo. La uberización del trabajo*, México, Siglo XXI Editores.
- Rey, P.J. (2015), "Gamification and Post-Fordist Capitalism", en S. P. Walz y S. Deterding (eds.), *The Gameful World: Approaches, Issues, Applications*, Cambridge, The MIT Press, pp. 277-296.
- Rosenblat, A. (2018), *Uberland: How Algorithms Are Rewriting the Rules of Work*, California, University of California Press.
- Rosenblat, A., L. Stark (2016), "Algorithmic labor and information asymmetries: A case study of Uber's drivers", *International Journal of Communication*, 10, pp. 3758-3788.
- Scheiber, N. (2017), "Los trucos psicológicos de Uber para que sus conductores trabajen más", *The New York Times* (en español).
- Schmidt, F. (2017), "Digital labour markets in the platform economy. Mapping the Political Challenges of Crowd Work and Gig Work", Friedrich Ebert Stiftung.
- Scholtz, T. (2017), "Uberworked and UberPaid. How workers are disrupting the digital economy", *Polity Press*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Smith, C. (2006), "The Double Indeterminacy of Labour Power: Labour Effort and Labour", *Mobility, Work, Employment and Society*, 20(2), pp. 389-402.
- Soria, C. (2018), "La dinámica del proceso de control-resistencia en los espacios de trabajo: aproximaciones a los debates clásicos y recientes", *Sociológica*, 33(94), pp. 169-202.

- Srnicek, N. (2017), "Platform Capitalism", *Polity Press*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Thompson, P. (1989), *The Nature of Work*, Londres, Macmillan.
- (2003), "Fantasy Island: a Labour Process critique of the age of surveillance", *Surveillance & Society*, 1(2), pp.138-151.
- (2010), "The capitalist labour process: Concepts and connections", *Capital & Cass*, 34(1), pp. 7-14.
- Thompson, P. y C. Smith (2009), "Labour Power and Labour Process: Contesting the Marginality of the Sociology of Work", *Sociology*, 43(5), pp. 913-930.
- Thompson, P. y K. Laaser (2021), "Beyond technological determinism: revitalizing labour process analyses of technology, capital and labor", *Work in Global Economy*, 1(1/2), pp. 139-159.
- Vallejos, O. (2021), *Mecanismos de control de la plataforma Uber sobre sus conductores asociados en la Región Metropolitana de Chile*, Santiago de Chile, CUHSO, pp. 391-416.
- van Dijck, J. (2014), "Datafication, dataism and dataveillance: Big Data between scientific paradigm and ideology", *Surveillance & Society*, 12(2), pp. 197-208.
- van Doorn, N. y J. Y. Chen (2021), "Odds stacked against workers: datafied gamification on Chinese and American food delivery platforms", *Socio-Economic Review*, 19(4), pp. 1345-1367.
- Vidigal, V. (2021), "Game Over: A Gestão Gamificada do Trabalho", *Revista Movimentação*, Dourados, ms 8(14), pp. 44-64.
- Wood, A. (2019), "Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy", *New Technology, Work and Employment*, 33(1), pp. 1-9.
- Zhang, M. *et al.* (2023), "The rise of algorithmic management and implications for work and organizations", *New Technology, Work and Employment*, pp.1-8.
- Zuboff, S. (2021), *La era del capitalismo de la vigilancia: la lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder*, México, Paidós.

# TRABAJO DIGITAL: UNA NUEVA REALIDAD PRECARIZANTE

ALEJANDRA CHÁVEZ RAMÍREZ  
ROCÍO ABRIL MORALES LOYA

## INTRODUCCIÓN

A principios del siglo XXI, el modelo económico capitalista encontró en la tecnología digital una nueva forma de ejercer el poder, mediante la proyección social y cultural sin restricción política o legal, basado en la privatización de la infraestructura tecnológica y la explotación no sólo del trabajo humano, sino de la persona misma para generar valor. El capitalismo digital reproduce y exagera la desigualdad social en los espacios digital y analógico, a través de la precarización laboral, la discriminación racial y sexista, la violencia, la pérdida de soberanía política de los Estados, la financiarización cortoplacista y la concentración monopólica del control algorítmico y de la tecnovigilancia ejercida por los grandes corporativos digitales Amazon, Alphabet, Apple, Meta Platforms y Microsoft.

El capitalismo digital se refiere al sistema económico que ha surgido como resultado de la integración de la tecnología digital y el capitalismo; es decir, en la producción y el consumo de bienes y servicios. Se caracteriza por el uso de datos, algoritmos y plataformas para crear valor y generar ganancias. Es un sistema en el que las empresas utilizan plataformas digitales y datos para crear valor, capturar ganancias y dominar los mercados.

En este sentido, una de las características definitorias del capitalismo digital es el uso de datos como forma de capital “en lugar de concebir la recolección de datos simplemente como una manera de producir y obtener mercancías que de alguna manera serán convertidas en valores monetarios, la datificación toma forma como un régimen de economía política motivado por la lógica de la acumulación y circulación perpetua de capital [da-

tos]” (Sadowski, 2019). Para Sadowski, los datos poseen y crean valor; son el resultado de relaciones de inequidad, extracción y explotación activa mediante la videovigilancia; es decir, se manufacturan, no se extraen de la “minería de datos”, pues refiere que no son un recurso natural disponible para quien los extraiga y se los apropie para obtener ganancias. Por el contrario, lo define como manufacturación de datos, porque su acumulación requiere de prácticas engañosas y del uso de recolectores escondidos en todo tipo de aparatos electrónicos e infraestructura urbana, desde las famosas Alexas, teléfonos inteligentes y barredoras, hasta sensores en transporte público, cámaras de videovigilancia y la infraestructura 5G.

Empresas como Meta Platforms, Amazon y Alphabet han construido sus modelos comerciales en torno a la recopilación, el análisis y la monetización de grandes cantidades de datos generados por los usuarios. Estas plataformas se han convertido en jugadores dominantes en sus respectivas industrias y tienen un impacto significativo en la forma en que se producen y consumen los bienes y servicios. “El capital-datos es más que conocimiento sobre el mundo; son bits discretos de información que son registrados digitalmente, procesables en máquinas, fácilmente aglomerados y altamente móviles. Al igual que el capital social y el capital cultural, el capital-datos es convertible, bajo ciertas condiciones, a capital económico” (Sadowski, 2019). Esto ha llevado a la concentración del poder y la riqueza en manos de unos pocos gigantes tecnológicos. Nick Srnicek argumenta que el capitalismo digital tiene una tendencia dominante hacia el oligopolio (Borrastero y Juncos, 2022). Este oligopolio crea una situación en la que unas pocas empresas controlan los datos, los mercados y las reglas del juego.

El objetivo del trabajo es comprender y contextualizar el impacto del capitalismo digital en la sociedad contemporánea. A través de sus enfoques críticos y diversos, estos autores buscan explorar cómo el control de datos, la explotación de la información personal, la privacidad, los cambios en la política y el trabajo en la era digital están dando forma a las dinámicas económicas, políticas y sociales. Además, aspiran a proporcionar perspectivas que aborden la necesidad de regulación estatal, la protección de

los derechos individuales, la ética tecnológica y la consideración de alternativas políticas y económicas que mitiguen los posibles efectos negativos del capitalismo digital. En conjunto, estos análisis pretenden fomentar el debate informado sobre cómo navegar los desafíos y aprovechar las oportunidades que presenta la intersección entre la tecnología y el sistema económico en constante evolución

### RELACIÓN ENTRE CAPITALISMO DIGITAL Y TRABAJO

El capitalismo y el trabajo digitales están estrechamente entrelazados y su relación puede conceptualizarse de varias maneras. Un marco teórico que puede ayudar a comprender esta relación es la teoría marxista, que considera al capitalismo como un sistema en el que un pequeño grupo de propietarios controla los medios de producción y explota el trabajo de los trabajadores para generar ganancias.

En el contexto del capitalismo digital, los medios de producción son las tecnologías y plataformas digitales, que son propiedad y están controladas por grandes corporaciones como Google, Amazon, Facebook y Apple (GAFA). Estas corporaciones dependen del trabajo digital para producir y mantener sus productos y servicios, incluido el desarrollo de *software*, la creación de contenido, la entrada de datos, el servicio al cliente y muchas otras tareas.

El trabajo digital puede tomar muchas formas, que van desde el trabajo de conocimiento altamente calificado hasta el trabajo por encargo mal pagado. Una de las características definitorias del trabajo digital es su flexibilidad y movilidad, que permite a los trabajadores realizar sus tareas desde cualquier parte del mundo siempre que tengan acceso a una computadora y una conexión a internet. La relación entre el capitalismo digital y el trabajo es compleja y contradictoria; el trabajo digital es esencial para el funcionamiento y la rentabilidad del capitalismo digital, ya que proporciona la fuerza laboral que crea y mantiene los productos y servicios digitales que generan ganancias para GAFA y otras corporaciones.

El capitalismo digital puede recibir varios nombres y no existe una lista definitiva. Sin embargo, aquí hay algunos términos comunes que se usan para describirlo: capitalismo de plataforma, capitalismo de vigilancia, capitalismo de datos, capitalismo en red, capitalismo tecnológico, capitalismo algorítmico, capitalismo de economía gig, capitalismo de economía colaborativa, capitalismo basado en aplicaciones, capitalismo de internet, entre otros. Estos nombres reflejan diferentes aspectos del capitalismo digital, como el dominio de las plataformas tecnológicas, la recopilación y el uso de datos personales, el uso de algoritmos para automatizar la toma de decisiones y el auge de las plataformas en la economía.

Nick Srnicek introdujo el concepto de capitalismo de plataforma en su libro *Capitalismo de plataforma* (2018). Éste se refiere al sistema económico donde las grandes empresas tecnológicas dominan el mercado y generan sus ganancias a través de la explotación de datos y plataformas digitales. Es uno de los términos más utilizados para el capitalismo digital. Srnicek define el capitalismo de plataforma como una manera específica de capitalismo que se basa en la monopolización de las plataformas digitales y la extracción de datos. Argumenta que este nuevo sistema económico se caracteriza por el dominio de un pequeño número de empresas, como Amazon, Google y Facebook,<sup>1</sup> que controlan las plataformas a través de las cuales ocurren la mayoría de las interacciones en línea, y que además guían el contexto económico.

Shoshana Zuboff acuñó el término capitalismo de vigilancia en su libro *La era del capitalismo de vigilancia: la lucha por un futuro humano en la nueva frontera del poder* (2020). El capitalismo de vigilancia es un término que se refiere a la forma en que las empresas recopilan y utilizan datos personales para obtener ganancias. Es un modelo de negocio que se ha vuelto cada vez más frecuente en los últimos años a medida que más y más personas se conectan a internet y están dispuestas a compartir su información personal a cambio de servicios gratuitos.

El capitalismo de vigilancia es una forma de capitalismo que implica la recopilación y el uso de datos personales con fines

<sup>1</sup> El 28 de octubre de 2021 Facebook cambió su nombre a Meta Platforms y hoy agrupa a las plataformas Facebook, Instagram y WhatsApp.

comerciales. Estos datos se recopilan a través de varios medios, como el seguimiento de la actividad del usuario en los sitios web, el seguimiento de las publicaciones en las redes sociales y la recopilación de datos de dispositivos móviles. Luego, las empresas utilizan estos datos para dirigirse a las personas con anuncios personalizados, vender los datos a otras empresas o utilizarlos para desarrollar nuevos productos y servicios.

Uno de los aspectos clave del capitalismo de vigilancia es la forma en que incentiva a las empresas a recopilar la mayor cantidad de datos posibles de las personas. Esto se debe a que cuantos más datos tiene una empresa, mejor puede dirigirse a las personas con anuncios personalizados. Como resultado, las empresas buscan constantemente nuevas formas de recopilar datos, ya sea mediante el desarrollo de nuevas tecnologías de seguimiento o incentivando a las personas a compartir sus datos a cambio de recompensas. Cathy O'Neil (2017), en su libro *Armas de destrucción matemática* (ADM), explora las consecuencias negativas de los algoritmos, que considera a las personas números deshumanizados, que son utilizados para contratar, descartar o excluir a trabajadores de la toma de decisiones, de manera que juega un papel decisivo en el mundo social; la autora alude a ellos como modelos matemáticos que son más peligrosos que otros modelos, en función de tres características: son opacos, dañinos y actúan a gran escala.

Entender las dinámicas de las grandes empresas monopólicas de la tecnología implica también mirar la economía de plataformas a la luz de las implicaciones que tienen los nuevos actores de la comunicación digital, tales como: *youtubers*, *influencers*, *instagrammers*, *tiktokers*, entre otros, quienes reproducen en redes sociales de consumo y otras plataformas discursos que contribuyen a la alineación ideológica que socava las condiciones laborales de las personas trabajadoras de plataformas, invisibilizando el estatus trabajo bajo narrativas de ser emprendedores, de ser sujetos-empresa autogestivos, exacerbando las desigualdades económicas y fomentando la transición del sistema capitalista de producción al sistema capitalista digital rentista (Dean, 2009).

En este sentido, emergen las propuestas de Jodi Din y Christian Fuchs, quienes interpretan y cuestionan el capitalismo digital

desde sus narrativas y proyecciones de comunicación. Para Jodi Din, el capitalismo digital es “capitalismo comunicativo”, al tratarse de una infraestructura de comunicación en red, que privilegia los intereses de ciertas élites y que ha construido lo que denomina “neofeudalismo”, conformado por una microélite de millonarios como nuevos amos, quienes a través de un nuevo modelo de producción rentista, es decir, que ya no prioriza la producción de mercancías, sino la producción y redistribución de rentas generadas por los derechos de propiedad intelectual de la infraestructura tecnológica, que a su vez, se nutre de la explotación no sólo del trabajo humano servil, sino del cuerpo y vida cotidiana de un sinnúmero de “nuevos siervos” (ciudadanos o personas ordinarias).

En seguimiento al análisis de los medios de comunicación como herramientas de alineación social, destaca la propuesta de Christian Fuchs, quien cuestiona el papel de la comunicación en el capitalismo digital, identificando el conocimiento como un valor privado que es ejercido por los medios de comunicación digital para incentivar las prácticas de explotación, mediante la difusión de su narrativa ideológica, que se reproduce utilizando su estructura jerárquica digitalizada, que no admite réplica ni participación real, pues ésta es castigada con la censura o el bloqueo de cuentas y que manipula segmentando la información que difunde para el logro de sus objetivos de acumulación. Un ejemplo de lo que señala Fuchs lo encontramos en el caso de Cambridge Analytica y la manera en que se usó y manipuló la información y los datos de las personas a favor de objetivos e intereses de élite.

Las nuevas tecnologías de acumulación que conforman la plataforma de la economía del capitalismo digital y que otorgan poder hegemónico a los grandes monopolios tecnológicos colocan en una situación de afrenta a los Estados y su poder soberano. La transformación de los mercados económicos de producción de mercancías hacia la prestación de servicios, la producción de rentas y la democratización de deuda pública han minimizado el poder soberano de los Estados. Hoy son las ciudades y los países quienes pugnan por generar acuerdos económicos con los grandes corporativos tecnológicos e instituciones financieras globales, ofreciendo incentivos fiscales, mínimas regulacio-

nes gubernamentales y negociaciones de cooperación, permitiendo que los entes económicos digitales ocupen el lugar de los Estados para ejercer poder político en favor de sus privilegios y acumulación de riqueza.

Firmas como Apple, Amazon, Microsoft, Meta y Alphabet ejercen poder cuasi soberano en las ciudades donde establecen sus llamadas zonas de innovación, donde gozan de exención de impuestos y gentrifican<sup>2</sup> los territorios. Los habitantes de estas zonas son expulsados de sus lugares de origen, donde ya no pueden vivir ni trabajar por los altos costos de las rentas, y a su vez son sobreexplotados mediante la precarización de la fuerza de trabajo, la subcontratación y la extracción de datos de las personas usuarias de los servicios digitales.

Recientemente Cédric Durand (2021) ha retomado la conceptualización del capitalismo como feudo (Dean, 2009) y denomina nuestra era como tecnofeudalismo, en el que se entiende el capitalismo digital no como evolución, sino como una modernización regresiva; es decir, el retorno a la dominación económica y política de los grandes señoríos, a través del monopolio que ejercen las grandes empresas de tecnología de nuestro tiempo y las cadenas globales de valor. Analiza y crítica el supuesto de que la innovación tecnológica alimenta las libertades y la calidad de vida de las personas a la manera en que lo promueve la narrativa del sueño americano y la industria de Silicon Valley. Durand encuentra que la digitalización económica ha devenido en opresión y precarización de la vida humana, a manera de feudos; los grandes monopolios de la tecnología emergen como glebas de control económico y político de las cuales dependemos cada vez más las personas, lo que limita nuestra autonomía.

El mundo del trabajo también está experimentando una precarización radical masiva, impulsada por los avances tecnológicos y los cambios en la forma en que vivimos y trabajamos. Las tecnologías digitales están remodelando la forma en que operan las

<sup>2</sup> El término gentrificación es utilizado por primera vez por Ruth Glass en 1964 para definir al cambio residencial de apropiación por parte de las clases medias y altas de los centros urbanos donde habitaban los obreros, desplazándolos como clase baja hacia las zonas alejadas y rurales (García Herrera, 2001).

organizaciones, la forma en que las personas se comunican y trabajan, y las habilidades y conocimientos necesarios en la economía digital. Los avances en robótica, inteligencia artificial y aprendizaje automático han hecho posible reemplazar el trabajo humano con máquinas en muchas industrias. Esto ha llevado a la pérdida de puestos de trabajo y condiciones de trabajo precarias para muchos trabajadores. Como señala Harvey, la dinámica relacional producción-acumulación de capital dio origen al capitalismo actual que ha alcanzado logros históricos, pero que “no puede separarse de sus aspectos negativos u oscuros, que en conjunción con otros rasgos del nuevo capitalismo dejarán una estela de destrucción, despojo, miseria social y muerte”, lo que conduce a una austeridad que afecta a las personas y les genera conflictos en el día a día (Dabat *et al.*, 2015).

El capitalismo digital también ha llevado al surgimiento de la mal llamada “economía colaborativa”, en la que los trabajadores son expulsados de toda posibilidad de contratación formal con seguridad social y prestaciones laborales, para ser contratados de forma independiente sin reconocerles el estatus de trabajador. El trabajo en el capitalismo digital ya no es más trabajo, sino que es subsumido en la narrativa capitalista como tareas, como pequeños servicios ajenos a cualquier protección social. Esto ha creado una fuerza laboral flexible que se puede contratar y despedir según sea necesario, sin las obligaciones del empleo tradicional. Como argumenta Guy Standing, “el precariado<sup>3</sup> es la nueva ‘clase peligrosa potencialmente transformadora’, propensa a todo tipo de patologías” (Standing, 2014: 23). El precariado es una clase de trabajadores que se encuentran en un estado de inseguridad constante, sin ingresos estables ni protecciones sociales; es decir, se le han negado sus derechos.

<sup>3</sup> Entendida no como clase social, sino como condición social, por lo tanto, no tiene la posibilidad de actuar; no obstante, es un grupo en construcción.

CUADRO 1. COINCIDENCIAS Y DISCREPANCIAS ENTRE AUTORES  
RESPECTO AL CAPITALISMO DIGITAL

<i>Aspecto</i>	<i>Coincidencias</i>	<i>Discrepancias</i>
Impacto económico	Srnicek y Zuboff coinciden en que las plataformas digitales han transformado la economía al controlar los datos y la información.	Jodi Dean no se centra tanto en los aspectos económicos, sino en cómo el capitalismo digital fragmenta la política democrática.
	Fuchs y Durand también resaltan la transformación económica, pero Fuchs se enfoca en el trabajo digital y la explotación, mientras que Durand y Sadowski destacan la concentración de poder en monopolios tecnológicos, y cuestionan la competencia real en el mercado.	O'Neil aborda más los algoritmos y sus implicaciones discriminatorias en lugar de la transformación económica en sí.
Privacidad y datos	Zuboff y O'Neil y Sadowski coinciden en que el uso de datos personales plantea preocupaciones sobre la privacidad y la autonomía individual.	Los enfoques de Fuchs y Durand no se centran tanto en la privacidad y los datos personales, sino en la explotación del trabajo digital y la concentración de poder en el ámbito tecnológico.
	Srnicek y Fuchs también abordan el control de datos por parte de grandes corporaciones.	Jodi Dean se centra en la política y no aborda directamente la privacidad de los datos.

Regulación y poder	<p>Srnicek y Durand coinciden en que se necesita una mayor regulación estatal para contrarrestar el poder de las grandes corporaciones tecnológicas.</p> <p>Zuboff y O'Neil también abogan por la regulación de algoritmos y el uso de datos.</p>	<p>Fuchs y Jodi Dean no enfatizan tanto la regulación estatal como una solución.</p> <p>Fuchs se centra en la explotación laboral y la perspectiva marxista, mientras que Dean aboga por la reactivación de la política comunista.</p>
Trabajo digital	<p>Fuchs y Zuboff coinciden en que el trabajo digital es fundamental para la economía digital y el capitalismo de vigilancia.</p> <p>Srnicek también menciona cómo las plataformas dependen del trabajo digital.</p>	<p>Srnicek, Durand y Jodi Dean no se centran tanto en el trabajo digital como en otros aspectos, tales como la regulación y la fragmentación política.</p> <p>O'Neil se centra más en la discriminación algorítmica que en el trabajo digital en sí.</p>
Fragmentación política	<p>Jodi Dean se enfoca en cómo el capitalismo digital fragmenta la política democrática y socava la formación de movimientos políticos colectivos.</p>	<p>Los otros autores no abordan directamente la fragmentación política como Jodi Dean lo hace.</p>
Perspectiva ideológica	<p>Jodi Dean aboga por la reactivación de la política comunista para abordar las desigualdades exacerbadas por el capitalismo digital.</p> <p>Fuchs también presenta una perspectiva marxista en su análisis del trabajo digital.</p>	<p>Los otros autores no proponen una perspectiva ideológica específica como solución. Zuboff, Srnicek, O'Neil y Durand tienden a centrarse más en aspectos regulatorios y económicos.</p>

FUENTE: elaboración propia.

Este cuadro destaca cómo los autores coinciden y difieren en sus análisis y enfoques sobre el capitalismo digital; cada autor aporta una perspectiva única y enfatiza diferentes aspectos del impacto del capitalismo en la era digital.

Lo anteriormente expuesto permitió generar el objetivo de este trabajo que consiste en: identificar los cambios generados por el capitalismo digital en relación con la digitalización y su impacto en las dinámicas laborales, especialmente en lo que concierne a las diferencias de género. Se busca analizar cómo estos cambios han llevado a la aparición de riesgos de exclusión y precarización laboral, centrándose en la experiencia de las mujeres que trabajan en plataformas digitales de reparto en México.

En este contexto de transformación impulsada por el capitalismo digital se vuelve crucial analizar cómo la digitalización ha alterado las dinámicas laborales, las desigualdades de género merecen atención especial; en este sentido, surge la pregunta: ¿Cuáles son los cambios derivados del capitalismo digital que impulsa la digitalización y evidencia consecuencias en el trabajo que afecta de manera diferenciada a las mujeres en términos de desafíos adicionales y brechas de género?

En la búsqueda por comprender los efectos de la digitalización impulsada por el capitalismo digital, se plantea la siguiente hipótesis: La digitalización como riesgo de exclusión y precarización laboral evidencia una afectación mayor en las mujeres al ser trabajadoras de plataformas digitales de geolocalización.

Este supuesto sugiere que la digitalización no sólo introduce cambios laborales significativos, sino que también conlleva riesgos de exclusión y precarización en el ámbito laboral. Sin embargo, lo que resalta aún más es la posible diferencia en cómo estos riesgos afectan a las mujeres, especialmente a aquellas que trabajan en plataformas digitales de geolocalización. Esta conexión sugiere que las transformaciones generadas por el capitalismo digital pueden exacerbar las desigualdades de género en el ámbito laboral, ampliando aún más la brecha entre hombres y mujeres.

Para llevar a cabo un análisis de las diferencias en la precarización e inseguridad laboral entre trabajadores de plataformas, se adoptó un enfoque metodológico cualitativo. En este proceso, se utilizó la herramienta de análisis cualitativo MaxQDA para de-

sarrollar esquemas detallados que permitieran identificar de manera precisa y sistemática los diversos aspectos relacionados con la precarización y la inseguridad laboral en este contexto. La aplicación de esta metodología posibilitó la captura y el análisis de datos cualitativos, como entrevistas y testimonios, obtenidos de grupos de Facebook formados por trabajadores de plataformas. El uso de MaxQDA como herramienta de análisis resultó fundamental para la identificación y comparación de patrones, permitiendo así una comprensión enriquecedora de las disparidades y desafíos que enfrentan los trabajadores en este entorno laboral caracterizado por la digitalización y la plataforma.

#### PANDEMIA, CAPITALISMO Y TRABAJO DIGITAL

La pandemia por covid 19 generó una crisis mundial no sólo sanitaria, sino económica, social y política que evidenció las carencias y la necesidad de contar con protección social para todas las personas, la importancia del trabajo no cualificado y el trabajo de cuidados preponderantemente feminizado. Por otro lado, vino a acelerar los procesos de digitalización y expansión de la plataformización digital, visibilizando las brechas en materia de infraestructura y habilidades tecnológicas entre países y personas; exacerbando el sometimiento a la dependencia de los corporativos dueños de la nube digital, de todos los sectores económicos en el mundo.

Las injusticias actuales, acrecentadas durante la pandemia por la expansión del sistema de opresión colonizante del capitalismo digital, reorganiza los poderes económicos y políticos del mundo en función del análisis algorítmico de los datos y la estructura de la nube computacional, cuya dependencia por parte de los Estados y organismos privados debilita la soberanía, la autonomía social y el trabajo de las personas. Con la pandemia por covid vivimos la dependencia recrudescida a la infraestructura digital de la nube informática, para almacenar y compartir información que nos permitiera dar continuidad a la educación básica y universitaria, donde, si no toda, la mayoría de la información se gestionó

por Classroom y Google Meet, que forman parte de la nube Google Drive; el comercio y las ventas que se gestionaron en plataformas de comercio electrónico y que es controlada en su mayoría por la nube Amazon Web Services AWS; así como en el ámbito del trabajo administrativo y de operaciones de las empresas públicas y privadas gestionadas por la nube Microsoft; es decir, nuestros datos, nuestros contactos, nuestro trabajo, fueron y siguen siendo cada vez más alojados y acumulados en los grandes centros de datos.

Este fenómeno también es utilizado en la manera en que hoy se fragmenta y deslocaliza el trabajo, ya que la nube digital que permite la tecnología de la geolocalización y deslocalización, favorece que todo sea accesible desde cualquier parte del mundo, los siete días de la semana, las veinticuatro horas del día; y así se vivió intensamente durante la pandemia dentro de las llamadas plataformas digitales de trabajo, y lo seguimos viviendo, bajo esta modalidad precarizante y de explotación laboral de las personas. En el capitalismo digital, las plataformas digitales son destructoras discursivas y materiales del trabajo, pues por un lado invisibilizan la relación laboral al borrar la figura patronal subsumida en la plataforma y de las personas trabajadoras al interior del funcionamiento mismo del algoritmo y el aprendizaje profundo, que se logra fragmentando el trabajo en pequeñas tareas cuya demanda es 24/7 (veinticuatro horas, siete días a la semana) y, por otro, se vuelven manufactureras de datos, ya sea para su uso o como activos de venta.

Emerge una nueva clase obrera con tintes de esclavitud, sometida al poder de las plataformas del norte global, donde destacan en el ámbito del transporte las personas que trabajan sin ser reconocidas como trabajadoras por las plataformas como Uber, Uber Eats, Rappi y DiDi, y en el etiquetado de datos, moderación de contenidos y microtareas en plataformas como Mechanicak Turk de Amazon, Scale AI, Appen, Hive Micro, Mighty y recientemente Remotasks, con gran auge en Venezuela, derivado del grave problema económico de hiperinflación.

La degradación del trabajo bajo la acción opresiva del capitalismo digital que se expresa en el ejercicio de miles de tareas cortas y repetitivas, conocidas como microtareas, y que verdade-

ramente son trabajo manual humano, representa la base medular de la llamada inteligencia artificial compuesta de algoritmos y procesos de aprendizaje de alto nivel. En esta tecnología inteligente de alto valor económico, el discurso ideológico neoliberal del mercado sólo da valor a la infraestructura final, los nuevos vehículos que se manejan solos, barredoras automatizadas, un ChatGPT capaz de responder y ejercer acciones cual persona humana; todos estos objetos “inteligentes” no podrían distinguir a una persona de un árbol o a un animal de un niño en la carretera; esa potestad inteligente es alimentada y posible gracias al trabajo de miles de personas que son invisibilizadas, excluidas y precarizadas laboralmente, en su mayoría ubicadas en países del sur global, desde donde se etiquetan imágenes, datos y se modera contenido ofensivo.

Empresas de Silicon Valley como Openia, desarrolladora del ChatGPT, está valorada en más de 29000 millones de dólares;<sup>4</sup> pese a ello los miles de trabajadores del sur global que la alimentaron y entrenaron sólo reciben centavos de dólar, sin prestaciones laborales como vacaciones, aguinaldo, licencias de maternidad, sin seguridad social donde puedan ser atendidos clínicamente después de ser sometidos a imágenes de exacerbada violencia y contenido perturbador psicológica y emocionalmente.

De acuerdo con la investigación realizada por Karen Hao y Andrea Paola Hernández (2022), a medida que plataformas laborales como Remotasks han continuado su crecimiento global, los trabajadores en Venezuela identifican que son tratados de manera diferente a sus colegas en países de ingresos más altos. Los trabajadores del norte de África opinan lo mismo: la empresa Scale AI ha reducido el salario en más de un tercio en cuestión de meses y ha retenido o incluso quitado las ganancias, dejando a algunos trabajadores con deuda montada; en otras palabras, las personas que trabajan para Scale AI, además de tener un sueldo que no equivale a la labor que realizan, le adeudan a la empresa,

<sup>4</sup> Forbes (2023) Openai, creador de Chatgpt, en conversaciones para una oferta pública que valora a la empresa en 29000 mdd, [www.forbes.com.mx/openai-creador-de-chatgpt-en-conversaciones-para-una-oferta-publica-que-valora-a-la-empresa-en-29000-mdd/](http://www.forbes.com.mx/openai-creador-de-chatgpt-en-conversaciones-para-una-oferta-publica-que-valora-a-la-empresa-en-29000-mdd/).

según las capturas de pantalla proporcionadas a MIT Technology Review. Por lo que, a decir del estudio, los microtrabajadores de Venezuela y del norte de África resaltan que sus colegas filipinos y europeos con los que hablan nunca han experimentado el mismo maltrato; incluso se indica que cuando un grupo de empleados del norte de África trató de luchar contra los drásticos recortes salariales, sufrieron represalias. La compañía amenazó con prohibir el acceso a cualquiera que participara en las “revoluciones y protestas”, lo que recrudesció las condiciones de trabajo mediante un nuevo sistema de cuotas que quita a los trabajadores del proyecto si no completan una cierta cantidad de tareas dentro de un tiempo determinado. A decir de Hao y Hernández (2022), los empleados en el estudio estimaron que alrededor de 20 de ellos ya han sido despedidos.

En el ámbito material del capitalismo digital, Jack Linchuan Qiu (2017), autor del libro *Goodbye iSlave: A Manifesto for Digital Abolition*, propone que si bien es importante seguir dando a conocer la opresión y explotación que emerge del capitalismo digital a través de los datos, la nube informática y las plataformas digitales, plantea mirar y alzar la voz por todas aquellas personas cuyos cuerpos son esclavizados en función de lo que denomina “la materialidad de la informática”, presente en la producción de las fábricas de microcomponentes, teléfonos inteligentes y aparatos electrónicos preponderantemente localizados en el sudeste asiático. Destaca el grave problema de la colonización del capitalismo digital y la esclavitud digital materializada en las fábricas de componentes electrónicos inteligentes, como la empresa Foxconn en Hong Kong, donde los jóvenes que ahí son reclutados, incluso que son enganchados por los propios centros educativos, son sometidos a explotación laboral, una explotación tan grave que ha permitido documentar cómo es que estos jóvenes no encuentran salida, salvo saltando de los techos de las propias fábricas buscando su libertad en la muerte. Jack Qiu hace un llamado a poner el foco de atención en las personas y no en los productos tecnológicos que se producen.

Otro ámbito del trabajo altamente precarizado y que tuvo una gran expansión en Latinoamérica con el advenimiento de la crisis sanitaria por la pandemia y la política de los Estados de cerrar los

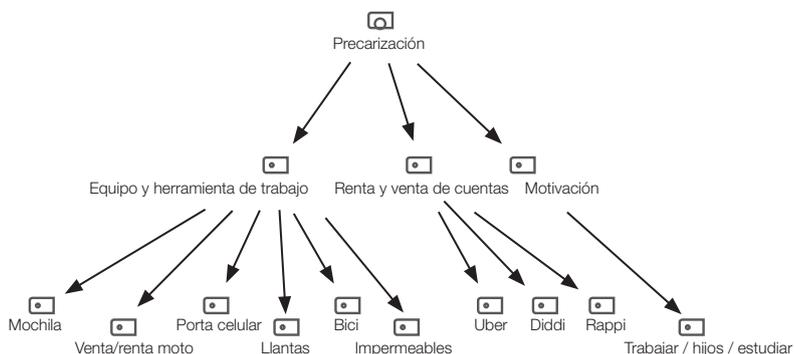
centros de trabajo y confinar a las personas en sus casas, fue el trabajo de plataformas digitales de reparto, o como las define Srnicek “plataformas austeras”, aquellas plataformas con un modelo “hiperterciarizado” en el que se encuentran clientes, usuarios y trabajadores, y generan, como activo más importante, el *software* de la extracción y análisis de datos (Trujillo-Morales, 2019). Bajo esta modalidad, miles de personas fueron afiliadas al esquema del trabajo bajo demanda, dependiente de plataformas digitales como Uber, Uber Eats, Rappi, DiDi, entre otras; en muchos casos, como única opción de conseguir sustento económico en una actividad de trabajo que era permitida por el Estado durante la crisis sanitaria por covid 19.

Dentro de las características de explotación laboral, en el trabajo de plataformas digitales de reparto, encontramos que pese a desarrollar una actividad subordinada durante jornadas mayores a 8 horas diarias, 6 o 7 días a la semana, las empresas dueñas de las plataformas digitales niegan la relación laboral asimétrica y dependiente que existe entre el repartidor o chofer como empleado, y de la plataforma como empleadora. Por otro lado, se invisibilizan en la gestión algorítmica de la plataforma los mecanismos de control, supervisión y valoración, lo que genera precariedad y exclusión laboral respecto de las personas trabajadoras, quienes producen millonarias ganancias para los empresarios dueños de las infraestructuras tecnológicas de la plataforma.

El confinamiento obligatorio, producto de la pandemia por covid 19, también tuvo implicaciones contundentes en el espacio público y privado de las mujeres en el contexto del capitalismo digital; según la Organización Internacional del Trabajo (2021), a nivel mundial, entre 2019 y 2020, 4.2% del empleo de las mujeres se eliminó como resultado de la pandemia, lo que representó cincuenta y cuatro millones de puestos de trabajo; la región de América Latina y el Caribe tuvo la mayor caída regional en el empleo, un 9.4%, es decir, trece millones de mujeres se quedaron sin empleo. Además del desempleo, la crisis sanitaria también tuvo importantes efectos en la intensificación de las tareas del hogar y el trabajo de cuidados de las mujeres, pues fueron incorporadas otras prácticas como la educación de los hijos con la modalidad de las escuelas en línea o el cierre de escuelas, así

como la asistencia médica de los enfermos, lo que aumentó el desgaste físico y emocional de las mujeres.

IMAGEN 1. CONDICIONES DE PRECARIZACIÓN EN EL TRABAJO DE PLATAFORMAS DIGITALES<sup>5</sup>



FUENTE: elaboración propia.

En el ámbito del capitalismo digital, el trabajo de las mujeres sigue siendo sobreexplotado. Como menciona Silvia Federici (2018), el trabajo sexual y de reproducción, el cuidado de los hijos y el trabajo doméstico, representan la producción de la propia fuerza de trabajo que alimenta el capitalismo opresor. Alitzel M. Días Barrera, Katia Aracelly Noh Canché y Marlen Rojas Migueles (2023) dan el nombre de fetichización del amor bajo el capital, planteando la premisa de que desde el amor femenino se produce un ocultamiento de las relaciones de explotación que subyacen al trabajo doméstico y que propician su devaluación, todo bajo la lógica del amor capitalizado.

<sup>5</sup> Este esquema es derivado de una investigación con grupos de Facebook a través de análisis de contenido. La recopilación de datos empíricos se realizó del 19 de diciembre de 2020 al 21 de agosto de 2021.

## MUJERES Y TRABAJO DIGITAL

El capitalismo digital genera el discurso de que las tecnologías digitales permiten el empoderamiento de las mujeres fomentando la igualdad y la inclusión en los mercados laborales, a través de la creación de nuevas oportunidades laborales en áreas como el desarrollo de *software*, el análisis de datos y el comercio electrónico, que tradicionalmente han sido industrias dominadas por hombres. Además, la economía digital señala que puede proporcionar a las mujeres una posibilidad para conseguir un ingreso, incluso si se encuentran excluidas de los mercados de trabajo tradicionales; especialmente aquellas que se ubican en países del sur global, en donde los prejuicios culturales limitan su ingreso en el mundo laboral; a través del fomento del trabajo a distancia, lo que les permite trabajar desde casa para lograr el equilibrio entre trabajo y responsabilidades familiares (Banco Mundial, 2015).

Sin embargo, el capitalismo digital también ha creado nuevas formas de desigualdad y exclusión en el lugar de trabajo, tópicos que han sido ampliamente discutidos desde la corriente feminista; se ha encontrado que la economía digital ha creado nuevas formas de discriminación que se visibilizan en la brecha digital de género (cepal, 2013). Existen brechas de género enormes cuando hablamos de economías digitales y la industria tecnológica que no pueden dejar de lado la importancia de repensar lo que se considera trabajo y lo que no, en función del trabajo doméstico y de cuidados ampliamente desvalorizado y que hoy se estudia desde el enfoque de la reproducción social; a decir de Silvia Federici (2018) “la inmensa cantidad de trabajo doméstico remunerado realizado por mujeres en el hogar es lo que mantiene el mundo en movimiento”; el peso de las actividades diarias de limpieza y trabajo doméstico aunado a las tareas de cuidados de dependientes familiares u otros, colocan a las mujeres en situaciones de sobrecarga de esfuerzo y desgaste físico y emocional, lo cual tiene como resultado que, en muchas ocasiones, las mujeres dejen de estudiar, reduzcan la jornada de trabajo o simplemente renuncien a su empleo.

La situación de precarización de las mujeres es exacerbada cuando los Estados, en seguimiento a una política alienante, de-

ciden cerrar estancias infantiles o geriátricos, así como escuelas de tiempo completo, y restringen el presupuesto a los servicios de salud. Esta situación pone a las mujeres en condiciones de desventaja, en función de que son ellas quienes asumen estas tareas al interior de sus familias. Como lo explica Silvia Federeci (2012), estas violencias estructurales del Estado son acciones opresivas preponderantemente en contra de las mujeres, ya que, en su mayoría, se apropian del trabajo doméstico, como una cualidad o función correspondiente al atributo de ser mujer y que, como tal, la limpieza y el cuidado se hace por amor a nuestros hijos, por amor a nuestros padres, por amor a la pareja, en la narrativa del deber ser: buenas hijas, buenas madres.

El contradiscurso feminista propuesto por Silvia Federeci (2012) indica que el trabajo doméstico sí es trabajo, ya que contribuye a la mano de obra y produce capital; es decir, crean y forman la vida de hombres y mujeres a través de las actividades de cuidado y de limpieza que abastecen y sostienen la reproducción de la vida humana; todo ello posibilita cualquier forma de producción o, en términos de capitalismo digital, la renta. De ahí la premisa de Federeci sobre la explotación del trabajo no asalariado de la mujer y de las relaciones desiguales de poder construidas desde su situación no remunerada; es decir, la devaluación del trabajo reproductivo como uno de los pilares de la acumulación capitalista, donde las mujeres moldean las nuevas personas trabajadoras, las crían, las alimentan, las educan, las cuidan y todo de manera gratuita, lo que genera riqueza para el capital.

En el contexto del trabajo digitalizado bajo la supuesta flexibilidad y conciliación del trabajo y la familia, encontramos que las mujeres aportan riqueza a la estructura del capitalismo digital, a través de la inserción de las mujeres en los mercados de trabajo con dobles o triples jornadas, y la exigencia de la igualdad sustantiva. Esto ha generado lo que Nancy Fraser (2014) nombra como amistad peligrosa entre el feminismo y el capitalismo neoliberal, convirtiendo al movimiento feminista en “la sirvienta del capital”, pues considera que la exigencia de salario para el trabajo de cuidados no remunerado del siglo xx ha favorecido la legitimación de la flexibilidad del trabajo que ofrece el capi-

talismo digital y “utiliza el sueño de emancipación de las mujeres para engrasar el motor de la acumulación capitalista” (Nancy Fraser, 2014: 133). Así, el paradigma del trabajo digital también ha creado nuevos desafíos para las mujeres trabajadoras, la flexibilidad del trabajo digital también puede resultar en jornadas laborales más largas y en difuminar la línea entre el trabajo y la vida personal, lo que dificulta que las mujeres mantengan un equilibrio saludable entre la vida laboral y personal. Esto puede ser particularmente desafiante para las mujeres que también son cuidadoras o tienen otras responsabilidades familiares; además, el trabajo digital puede exacerbar el sesgo, la discriminación y la violencia de género, ya que las interacciones virtuales pueden carecer de los matices y la conexión personal de las interacciones en persona.

Las mujeres pueden enfrentar un mayor escrutinio y prejuicios en las reuniones y comunicaciones virtuales, lo que genera un trato desigual y una reducción de las oportunidades de progreso. El trabajo digital también intensifica la presión de estar constantemente conectada y disponible, lo que es particularmente difícil para las mujeres que necesitan equilibrar múltiples responsabilidades, provocando agotamiento y problemas de salud mental, que afectan de manera desproporcionada a las mujeres.

La pandemia evidenció las desigualdades. El covid 19 impactó y mostró las diferencias, no sólo en las actividades familiares sino también en el mercado laboral; además, las mujeres con hijos se vieron afectadas en mayor medida.

La desaceleración de la actividad económica afectó, sobre todo, a los sectores con una alta participación de mujeres, como el consumo masivo, el comercio minorista, y la hospitalidad y el entretenimiento. Al cabo de un año de covid 19, el impacto inicial en México fue casi cinco veces mayor para las mujeres que para los hombres. Entre el primer trimestre de 2020 y el mismo periodo de 2021, 1 700 millones de personas salieron del mercado laboral, de las cuales el 84% fueron mujeres. La situación fue aún peor para las mujeres con hijos, que tuvieron más probabilidades de dejar el mercado laboral durante la pandemia. En el primer año de la crisis de covid 19, el 90% de las mujeres que dejaron la fuerza laboral en México tenían hijos (McKinsey, 2022: 5).

Pese al discurso de empoderamiento de las mujeres, en el capitalismo digital existe una marcada división sexual e internacional del trabajo que recoge los estereotipos y prejuicios de género clásicos del contexto laboral, al que se suma la ubicación geográfica del sur global históricamente precarizado y explotado por el colonialismo del capital. La mano de obra no debe ser barata sino gratis, ya sea en el ámbito intangible de los datos y el microtrabajo, el trabajo de reparto o transporte dependiente de plataformas digitales o del trabajo tecnológico material que se da en las fábricas de los grandes monopolios tecnológicos.

De acuerdo con la investigación *Unwanted Labour of Social Media*, de Lisa Nakamura (2015), “el trabajo femenino barato es el motor que impulsa internet”. Nakamura describe el caso de las mujeres que trabajan en la compañía tecnológica Foxconn, que se ven forzadas a trabajar jornadas extendidas de más de ocho horas diarias, sufren restricción para usar el baño, explotación laboral, poca retribución monetaria y un alto índice de acoso sexual. La violencia sexual es una característica preponderante del trabajo que enfrentan las mujeres y, en el caso de la empresa Foxconn, es descrito como una violencia reiterada que se vierte en bromas humillantes, proposiciones de carácter sexual, contacto físico innecesario, abuso físico, hostigamiento y amenazas.

Muchas mujeres, especialmente las de los países del sur global, se enfrentan a continuas dificultades para acceder y utilizar las tecnologías digitales; aunado a ello, son sujeto de un estricto control social a través de medios tecnológicos mediante la violencia sexual digital y el ciberacoso que representan la marginación de las mujeres del espacio público digital.

Macarena Hanash Martínez (2020) documenta el fenómeno del “Gamergate”, movimiento nacido en agosto de 2014 que inició una guerra cultural de acoso en contra de mujeres como Zoë Quinn, una diseñadora de videojuegos independientes, y Anita Sarkeesian, una crítica cultural canadiense, por la lucha del espacio, la visibilidad y la inclusión de las mujeres en internet, así como el “Donglegate”, en el que la consultora Adria Richards tuiteó una broma sexista que había escuchado en una conferencia tecnológica a la que asistía. El tuit se hizo viral, fue despedida y

doxeada<sup>6</sup> y recibió amenazas de muerte e imágenes manipuladas de su cuerpo decapitado o de su rostro en el cuerpo de artistas porno. En México, Olimpia Coral Melo ha documentado su propio caso de violencia sexual digital, en el que cuando tenía 18 años se difundió un video sexual de ella por su expareja, afectando su dignidad, intimidad y que tuvo repercusiones más allá de internet.

Los actos de violencia digital contra las mujeres se expresan en las plataformas digitales mediante insultos sexistas, discursos de odio, *flaming*,<sup>7</sup> mensajes no solicitados con contenido sexual, monitoreo y acecho, acoso, amenazas, suplantación o robo de identidad, difamación, difusión de contenido íntimo sin consentimiento, difamación virtual, sextorsión, *doxing*, *swatting*,<sup>8</sup> hackeo, *pharming*,<sup>9</sup> *outing*,<sup>10</sup> *deadnaming*,<sup>11</sup> Google *bombing*,<sup>12</sup> trata virtual de personas, entre otros. De acuerdo con información publicada por la Organización de las Naciones Unidas, en la Unión Europea una de cada diez mujeres ha sufrido algún tipo de ciberacoso desde los quince años. En Pakistán, se calcula que 40% de las mujeres ha sufrido diversas formas de acoso en internet. Durante la pandemia por covid 19, la ONU Mujeres reveló que el acoso en línea fue el tipo de violencia contra las mujeres más denunciado.

En el caso de las mujeres trabajadoras de plataformas digitales de reparto, los especialistas Carlos de Alba, Graciela Bensusán y Gustavo Vega documentaron en el estudio *El trabajo del futuro con derechos laborales*, publicado en el año 2021, que una quinta parte de las mujeres que trabajan como repartidoras en plataformas

<sup>6</sup> *Doxing*, término utilizado para describir la mala práctica de publicar información privada y sensible de una persona, que sirve para identificarla.

<sup>7</sup> Práctica que consiste en instigar discusiones con mensajes ofensivos, usualmente en foros.

<sup>8</sup> Consiste en hacer llamadas sobre una amenaza falsa a los servicios de emergencia.

<sup>9</sup> Práctica que consiste en redirigir un nombre de dominio a otra página.

<sup>10</sup> Actividad que consiste en revelar la identidad sexual de una persona.

<sup>11</sup> Consiste en utilizar el nombre de nacimiento de una persona trans.

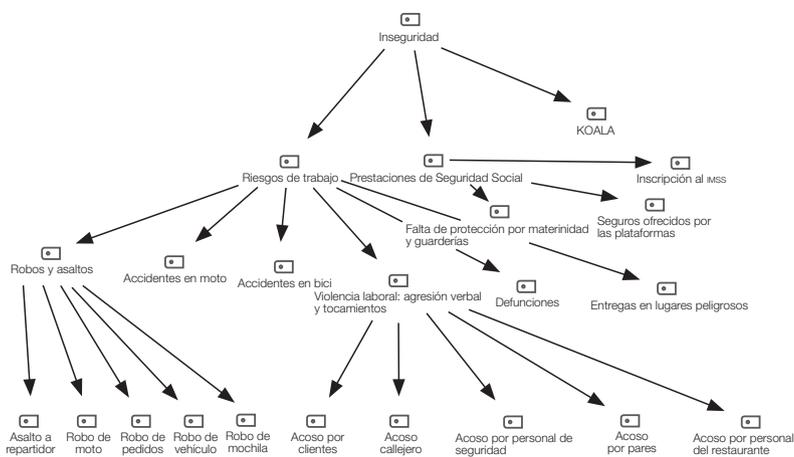
<sup>12</sup> Práctica que se refiere a alterar los resultados en el índice de búsqueda de Google.

digitales en la Ciudad de México señalan haber sufrido eventos de acoso sexual y violencia laboral por parte de clientes de la plataforma, así como compañeros de trabajo y del personal de restaurantes y establecimientos comerciales.

Siguiendo con los datos del estudio, tanto las mujeres como los hombres se enfrentan a los riesgos de accidentes de tráfico de vehículos; el 23.2% sufrió un robo mientras realizaba su trabajo de entregas y un 12.7% fue víctima de acoso sexual. Encontrando que mientras las mujeres tienen accidentes o robos en menor medida que los varones, son ellas quienes tienen una alta incidencia de acoso sexual, con un promedio más alto en este tipo de incidente: 4.5 contra 3 de los trabajadores hombres. Los principales riesgos reportados en el estudio son trabajar en los turnos de noche, con 40%; seguir haciendo repartos en lugares con alta inseguridad, 34%; y los riesgos de tránsito 20%. Es decir, el contexto del trabajo de reparto en plataformas digitales tiene un elevado grado de riesgo a la integridad física y mental de las personas trabajadoras, especialmente en el caso de las mujeres.

En el análisis de los datos recolectados en nuestra investigación respecto de personas trabajadoras de reparto en México, encontramos que los riesgos sociales de precariedad e inseguridad emergen como resultado de las transformaciones en las condiciones laborales y las relaciones de trabajo que han sido impulsadas por el avance del capitalismo digital y la creciente digitalización. Estas alteraciones están estrechamente ligadas a la plataforma digital del trabajo, lo que evidencia la necesidad de examinar de manera integral cómo estos cambios están afectando de manera desigual a las mujeres, quienes enfrentan desafíos adicionales y se encuentran en el epicentro de las brechas de género que esta nueva dinámica laboral y tecnológica está generando, lo cual se muestra en la siguiente imagen sobre la inseguridad social que atraviesan las mujeres.

IMAGEN 2. INSEGURIDAD SOCIAL<sup>13</sup>



FUENTE: elaboración propia.

Frente a la violencia digital del ciberacoso, han emergido comunidades feministas virtuales, resistencias feministas como los proyectos puestos en práctica por Anita Sarkeesian y Zoë Quinn denominados Crash Override y Speak Up y Stay Safe(r), una línea de asistencia y una plataforma de recursos para víctimas de ciber-violencia, respectivamente. Así también destaca el aporte de Olimpia Coral Melo Cruz quien creó la primera reforma en México para tipificar y reconocer la violencia digital, conocida como #LeyOlimpia; es también creadora del primer violentómetro virtual, que sirve para prevenir la violencia digital en instituciones como Fiscalías e Institutos de las mujeres; además es fundadora de defensoras digitales.org, herramienta digital para orientar y brindar apoyo a las mujeres y niñas ante el ciberacoso y la difusión no consentida de imágenes sexuales.

En el caso de las mujeres trabajadoras de reparto en México, nuestra investigación permite visibilizar la vulnerabilidad por las agresiones a las que están expuestas. Aún falta un gran camino que

<sup>13</sup> Este esquema forma parte del mismo estudio al que se hizo referencia en la imagen anterior. Cabe destacar que plantea, además, aspectos referentes a la falta de prestaciones de seguridad social.

construir para brindar seguridad y herramientas que garanticen a las mujeres la eliminación de la violencia laboral y el acoso sexual con el que son violentadas digitalmente y en las calles que se convierten en su espacio de trabajo; así como el mejoramiento de las condiciones laborales de las personas trabajadoras de plataformas de reparto quienes deben ser reconocidas por el Estado mexicano como persona que presta a otra (persona dueña de la plataforma) una actividad personal y subordinada, considerando así el pleno ejercicio de derechos que derivan del reconocimiento de una relación laboral que debe cumplir con las prestaciones de un trabajo digno o decente en los términos de la legislación nacional.

#### REFLEXIONES FINALES

En el capitalismo digital existen narrativas alienantes que alimentan el posicionamiento neoliberal del control económico y político de libertades, a través de la narrativa de prosperidad para aquellos que se esfuercen y trabajen duro. No obstante, existe un flujo dinámico ascendente mediante el cual la vida humana es virtualizada, mediante el despojo de la información personal y de vida; es decir, los datos con los que se construyen nuevos avatares de nosotros mismos, con intenciones no solo predictivas, sino de manipulación individual y social, que rompen con toda posibilidad de libertad, y que una vez definidos son devueltos a nosotros mediante segmentaciones maxipersonalizadas en nuestros perfiles y preferencias de compra, redes sociales y cualquier plataforma con la que interactuemos con el único resultado de individualizar, precarizar, explotar y controlar la vida humana.

El capitalismo digital también se caracteriza por un proceso de mercantilización del trabajo digital, en el que las personas trabajadoras son tratadas como insumos desechables que pueden ser contratadas y despedidas a voluntad, y cuya fuerza de trabajo está constantemente sujeta a vigilancia, seguimiento y control por las corporaciones que las emplean. Este proceso puede conducir a la precariedad, la explotación y la alienación de los trabajadores digitales.

Además, el capitalismo digital también está marcado por una tendencia hacia la concentración y la centralización, ya que las corporaciones dominantes en el sector continúan expandiendo su poder de mercado y extrayendo más valor del trabajo digital. Esta tendencia puede conducir a una mayor concentración de la riqueza y el poder en manos de unas pocas corporaciones, exacerbando las desigualdades e injusticias del sistema capitalista.

En esencia, el capitalismo digital se basa en el trabajo digital para crear y mantener su infraestructura digital, generar y analizar datos y brindar servicios a los consumidores. El trabajo digital es esencial para el funcionamiento del capitalismo digital porque permite la producción de valor en la economía digital.

Un aspecto clave de la relación entre el capitalismo digital y el trabajo digital es la forma en que las tecnologías digitales han transformado la naturaleza del trabajo. Las tecnologías digitales han permitido nuevas formas de trabajo, como el trabajo remoto y el trabajo por encargo, y también han aumentado la velocidad y la eficiencia de los procesos de trabajo. Sin embargo, también han dado lugar a nuevas formas de explotación y precariedad, ya que los trabajadores suelen recibir salarios bajos y tienen una seguridad laboral limitada.

Otro aspecto importante de la relación entre el capitalismo digital y el trabajo digital es la forma en que las tecnologías digitales han alterado los modelos comerciales tradicionales y han creado nuevas oportunidades para la creación de valor. Las plataformas digitales, como Uber y Airbnb, han permitido a las personas monetizar sus activos y habilidades, al mismo tiempo que alteran las industrias tradicionales como el transporte y la hospitalidad. Sin embargo, estas plataformas pueden extraer valor de las personas trabajadoras a través de una variedad de mecanismos, como la imposición de salarios bajos, la manipulación de las calificaciones de las personas trabajadoras y el control de datos.

En general, la relación entre el capitalismo digital y el trabajo digital es compleja y dinámica, y las tecnologías digitales permiten nuevas formas de creación de valor y crean nuevas formas de explotación y precariedad. A medida que las tecnologías digitales continúan evolucionando, es probable que la relación entre el

capitalismo digital y el trabajo digital continúe siendo objeto de debate y escrutinio.

En la economía digital, la explotación del trabajo adquiere nuevas formas, ya que a menudo se requiere que las personas trabajadoras realicen tareas que son difíciles de automatizar, como el trabajo creativo, el trabajo emocional y la gestión de redes sociales. Esto ha llevado a la academia a argumentar que el trabajo digital es una nueva forma de trabajo, distinta del trabajo industrial tradicional.

Esta nueva degradación del trabajo muestra los nuevos cuerpos esclavizados del capitalismo digital, en la manufactura de datos y el Deep Learning, que sin el trabajo humano no serían posibles, la mirada está fuera de una relación laboral, generando desvalorización y explotación por los dueños de la infraestructura digital bajo la narrativa de que las tareas realizadas por las personas no son trabajo, son actividades muy sencillas que no requieren cualificación y que cualquier persona localizada en cualquier parte del mundo, con un teléfono inteligente e internet, puede hacer, a cualquier hora del día.

La tecnología que permite la deslocalización del trabajo mediante el uso de plataformas digitales de trabajo, evidencian la esencia colonialista del capitalismo, ahora en total expansión global, que permite a los dueños de la infraestructura tecnológica con un clic desplazar su oferta de empleo de un sitio del sur global a otro, de Venezuela al Congo, del Congo a Filipinas; además las condiciones esclavistas se vieron profundizadas con la pandemia de covid 19 que elevó de manera brusca la mano de obra en el mercado digital del microtrabajo, lo que tuvo un impacto en la disminución del pago que ofrecían antes de la pandemia las plataformas digitales laborales, obligando a las personas trabajadoras a laborar en dos o más plataformas de día y de noche.

En el caso del trabajo realizado en plataformas digitales de geolocalización como Uber o Didi, si bien hombres y mujeres experimentan condiciones de precarización y exclusión, son las mujeres quien enfrentan en mayor medida situaciones de mayor vulnerabilidad por su condición de género sobre todo en el rubro de seguridad, pues son ellas quienes experimentan en mayor medida el acoso callejero, acoso sexual por parte de los clientes

de las propias aplicaciones, amenazas, así como las implicaciones derivadas de la falta de prestaciones de seguridad social en caso de vivir la maternidad. El capitalismo digital discriminante, que disfraza la relación laboral y los derechos sociales de las personas bajo el disfraz de una narrativa de tecnología algorítmica que esconde a un patrón irresponsable.

## REFERENCIAS

- Alba, C., G. Bensusán y G. Vega (2021), *El trabajo del futuro con derechos laborales. Diagnóstico y estrategia de política pública para el reconocimiento de derechos laborales de personas trabajadoras por plataformas digitales*, [https://ces.cdmx.gob.mx/storage/app/media/publicaciones2020/Estudio\\_derechos\\_laborales.pdf](https://ces.cdmx.gob.mx/storage/app/media/publicaciones2020/Estudio_derechos_laborales.pdf).
- Banco Mundial (2015), “Empoderar a las mujeres a través de empleos en la economía digital”, <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/10/20/empowering-women-through-jobs-in-the-digital-economy#:~:text=La%20ventaja%20principal%20de%20la,mujeres%20en%20los%20pa%C3%ADses%20pobres>
- Borrastero, Carina e I. Juncos (2022), Competencia Oligopólica y Rentismo Digital en el Mercado Tecnológico Global. Red Nacional de Investigadores en Economía, documento de trabajo núm. 193, noviembre de 2022, <https://rednie.eco.unc.edu.ar/files/DT/193.pdf>.
- Cédric, D. (2021), *Tecnofeudalismo. Crítica a la economía digital*, Donostia, La Cebra, 288 pp.
- CEPAL (octubre de 2013) “Anexo 1 La agenda a futuro: integralidad del desarrollo y transversalidad de género en las políticas para la economía digital”, *Mujeres en la economía digital Superar el umbral de la desigualdad*, XII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas, p. 118.
- Dabat, A., J. F. Hernández Cervantes y C. Vega Contreras (2015), “Capitalismo actual, crisis y cambio geopolítico global”, *Economía UNAM*, 12(36), pp. 62-89, [www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2015000300062&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2015000300062&lng=es&tlng=es).
- Dean, J. (2009), *Democracy and other neoliberal fantasies: communicative capitalism and left politics*, Durham, Duke University Press.

- Díaz, A., K. Noh y M. Rojas (2023), “Sosteniendo la pandemia: mujeres y su contexto doméstico dentro del sistema capitalista patriarcal”, *Ichan Tecolotl*, año 34, núm. 370, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores de Antropología Social (CIESAS), <https://ichan.ciesas.edu.mx/sosteniendo-la-pandemia-mujeres-y-su-contexto-domestico-dentro-del-sistema-capitalista-patriarcal/>
- Federici, S. (2018), *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- Fuchs, C. (2019), *Rereading Marx in the age of digital capitalism*, Londres, Pluto Press.
- (2020), *Communication and Capitalism: a Critical Theory*, Londres, University of Westminster Press.
- Fraser, N. (2014), “De cómo cierto feminismo se convirtió en criada del capitalismo. Y la manera de rectificarlo”, *Debate Feminista*, 50, [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0188-9478\(16\)30133-5](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0188-9478(16)30133-5).
- Hao, K. y A. Hernández (2022), “El colonialismo por otros medios. Inteligencia artificial y colapso económico”, <https://socompa.info/social/inteligencia-artificial/>.
- Hanash Martínez, M. (2020), “La ciberresistencia feminista a la violencia digital: sobreviviendo al Gamergat”, *Debats. Revista de cultura, poder y sociedad*, 134(2), pp. 89-106, <http://doi.org/10.28939/iam.debats.134-2>.
- Jiménez, A. (2020), “The Silicon Doctrine”, *TripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 18(1), pp. 322-336, <https://doi.org/10.31269/triplec.v18i1.1147>.
- Jiménez, A., C. Menéndez (2020), “Capitalismo digital: fragilidad social, explotación y solucionismo tecnológico”, *Teknokultura. Revista de Cultura Digital y Movimientos Sociales*, 17(2), pp. 95-101.
- McKinsey (2022), *Luces y sombras de la pandemia*, [www.womenmattermx.com/document/Luces%20y%20sombras%20de%20la%20pandemia.pdf](http://www.womenmattermx.com/document/Luces%20y%20sombras%20de%20la%20pandemia.pdf).
- McKinsey Global Institute (2019), Informe *El futuro de las mujeres en el trabajo: transiciones en la era de la automatización*, [www.mckinsey.com/featured-insights/gender-equality/the-future-of-women-at-work-transitions-in-the-age-of-automation](http://www.mckinsey.com/featured-insights/gender-equality/the-future-of-women-at-work-transitions-in-the-age-of-automation).
- Nakamura, L. (2015), *The Unwanted Labour of Social Media. New formations: A journal of culture*, [www.criticalracedigitalstudies.com/people/lisa](http://www.criticalracedigitalstudies.com/people/lisa).

- O' Neil, C. (2017), *Armas de destrucción matemática: cómo el Big Data aumenta la desigualdad y amenaza la democracia*, Madrid, Capitán Swing.
- Organización Internacional del Trabajo (2021), “13 millones de mujeres vieron desaparecer sus empleos a causa de la pandemia en América Latina y el Caribe”, [www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS\\_774797/lang-es/index.htm](http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_774797/lang-es/index.htm)
- Oropa, M. *et al.* (2022), “Informe Violencia Digital. Un estudio de los perfiles de agresores y sobrevivientes de violencia sexual digital”, Frente Nacional para la Sororidad y Defensoras Digitales, México.
- Sadowski, J. (2019), “When data is capital: datafication, accumulation, and extraction”, *Big Data & Society*, 7 de enero, <https://doi.org/10.1177/2053951718820549>.
- (2020a), “The internet of landlords: digital platforms and new mechanisms of rentier capitalism”, *Antipode*, 52(2), pp. 562-580, <https://doi.org/10.1111/anti.12595>.
- Srnicek, N. (2018), *Capitalismo de plataforma*, Buenos Aires, Caja Negra Editora, <http://catedra.javierbalcaza.com.ar/textos/Capitalismo%20de%20Plataforma-Nick%20Srnicek.pdf>.
- Standing, G. (2015), *Precariado. Una carta de derechos*, Titivillus, [www.relats.org/documentos/PES.RBU.Standing.pdf](http://www.relats.org/documentos/PES.RBU.Standing.pdf).
- Trujillo-Morales, F. (2019), “Precariedad e inestabilidad: contradicciones en el trabajo en las plataformas de reparto de comida”, *Teknocultura. Revista de Cultura Digital y Movimientos Sociales*.
- Zuboff, S. (2020), *La era del capitalismo de la vigilancia*, Barcelona, Planeta, <https://cronicon.net/wp/wp-content/uploads/2022/08/0001La-era-del-capitalismo-de-la-vigilancia-Zuboff>.

# DIGITALIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL EN BARRIOS MARGINALIZADOS DE LA REGIÓN METROPOLITANA DE BUENOS AIRES: UNA MIRADA DESDE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

JÉSSICA LORENA PLA  
SILVANA GALEANO ALFONSO  
AGUSTÍN SALVIA

## INTRODUCCIÓN

La pandemia generada por el covid 19 implicó una serie de modificaciones sobre los procesos de producción, circulación y comercialización, así como también sobre las condiciones de reproducción de la vida cotidiana de la población, en relación con el trabajo, la organización familiar y los vínculos sociales. Paralelamente, debido a las medidas de aislamiento y distanciamiento social, las tecnologías digitales se posicionaron como herramientas centrales para la organización y mantenimiento de la vida cotidiana en sus diversas dimensiones: trabajo, educación, salud, sociabilidad, acceso a prestaciones sociales, etc. En un contexto donde la proximidad física era sinónimo de “riesgo”,<sup>1</sup> las diversas tecnolo-

<sup>1</sup> En Argentina el “Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio” (ASPO) se decretó el 20 de marzo de 2020 a través del decreto 297/2020, desde la detección de los primeros casos. Este aislamiento temprano supuso, en primer lugar, una distinción entre actividades “esenciales” las cuales continuaron desarrollándose e incluso se intensificaron (en áreas de salud, seguridad, comercios para aprovisionamiento, entre otras) y entre las “no esenciales”, las cuales suspendieron la asistencia a sus espacios de trabajo y en algunas áreas mutaron hacia diversas formas de “teletrabajo” (Donza, 2020). En el campo educativo, a su vez, fue suspendido el desarrollo del ciclo lectivo presencial en todos los niveles, a fin de evitar nuevos focos de contagio (Res. 108/2020, Ministerio de Educación). Se definió mantener la continuidad del ciclo lectivo por medios virtuales, a través de la utilización de diversas plataformas y repositorios de acceso gratuito (Formichella y Krüger, 2020), derivando hacia el ámbito doméstico el desarrollo de las tareas educativas.

gías digitales se incorporaron en actividades sociales y cotidianas de las cuales anteriormente estaban excluidas o no se utilizaban con la misma intensidad (CEPAL, 2020; iClaves-Esade, 2021; ITU, 2021; Pedraza Bucio, 2021; Van Deursen, 2020). Datos para América Latina y el Caribe indican que en los primeros dos trimestres de 2020 la utilización de aplicaciones de teletrabajo aumentó un 324%; las de comercio electrónico un 157% y las de educación en línea, un 62% (CEPAL, 2020). En ese contexto, siguiendo una tendencia que se venía dando a nivel global pero que se aceleró en este escenario inédito, el acceso a dispositivos tecnológicos y a una conectividad adecuada se convirtieron en un “derecho de intermediación” (Benza y Kessler, 2020), es decir, una dimensión que atraviesa de manera central las posibilidades de llevar adelante el ejercicio de la ciudadanía plena (CEPAL, 2020).

Por este motivo, los gobiernos adoptaron medidas tendientes a garantizar el acceso a las tecnologías digitales y un uso favorable para distintas necesidades.<sup>2</sup> Para el caso argentino, se destacan la creación de una aplicación (Cuid.Ar) para el autodiagnóstico, la difusión de información y la posibilidad de acceder a certificados de circulación; un servicio de teleconsultas de salud a nivel nacional (TeleCovid); programas para el acceso a TIC en barrios populares e instituciones; el establecimiento legal de los servicios digitales como servicios públicos esenciales y estratégicos, y el desarrollo de una plataforma oficial para combatir la infodemia (Confiar) (Finquelievich y Odena, 2021). El uso intensivo de tecnologías digitales también formó parte de la campaña de vacunación, en tanto el registro para el acceso a la vacuna se hacía por medio de una plataforma digital y los turnos se comunicaban por medio de la misma, por correo electrónico

<sup>2</sup> En Argentina, durante 2020, el presidente de la Nación decretó el carácter de servicio público esencial y estratégico en competencia de los servicios de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y el acceso a redes de telecomunicaciones, dándole visibilidad al tema en términos públicos y políticos. El DNU 690/2020 argumenta que las TIC “representan no sólo un portal de acceso al conocimiento, a la educación, a la información y al entretenimiento, sino que constituyen además un punto de referencia y un pilar fundamental para la construcción del desarrollo económico y social” Disponible en [www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/233932/20200822](http://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/233932/20200822).

o mediante los servicios de mensajería más habituales (por ejemplo, WhatsApp).

Más allá de los esfuerzos gubernamentales por afrontar las dificultades, garantizar el acceso a las tecnologías digitales y a los distintos derechos ciudadanos que con ellas interactúan, la pandemia irrumpió y causó estragos en un escenario socioeconómico en crisis, con altas tasas de pobreza y desigualdad social, y con desigualdades digitales preexistentes. El efecto más sustantivo de la irrupción de la pandemia en términos económicos fue la reducción del producto interno bruto (PIB) de 9.9% en 2020. La caída del PIB se concentró principalmente en el segundo y el tercer trimestre del año (-19% y -10.1%, respectivamente) (INDEC, 2021). La tasa de actividad tuvo una caída inédita de 8 pp. y se perdieron más de 2.5 millones de empleos, registrándose un indicio de recuperación apenas en el cuarto trimestre del año 2020. La tasa de desocupación se incrementó de forma más moderada (pasó de 10.4% a 13.1% entre el primer y el segundo trimestre de 2020), evidenciando que muchos trabajadores pasaron directamente a la inactividad.<sup>3</sup> La recuperación de este proceso se dio principalmente por recuperación de empleo informal (autoempleo), sin recuperar los ingresos de, mínimo, el periodo anterior (Poy y Pla, 2022).

En el caso argentino, el escenario socioeconómico abierto por la pandemia de covid 19 constituye una crisis dentro de una crisis más general que el régimen de acumulación venía transitando a partir de la segunda década de los 2000, luego de una primera década de crecimiento económico. Tras la salida de la convertibilidad en 2002, en un contexto mundial favorable por la mejora de los términos de intercambio (derivada del *boom* de las *commodities*), la economía argentina se expandió de forma sostenida; se redujo el desempleo, la pobreza y la desigualdad de ingresos. A partir de 2012, sin que se operase un cambio estructural en el perfil productivo del país (Castells y Schorr, 2015), reapareció la “restricción externa” (es decir, la insuficiencia de divisas para

<sup>3</sup> Se trata de tendencias similares a las que se verificaron en el resto de América Latina, con mayor o menor grado de intensidad (Acevedo *et al.*, 2021; OIT, 2021).

sostener el ritmo de crecimiento), debido a la contracción de exportaciones por la reversión de los términos de intercambio y por un deterioro de la balanza energética. Hasta 2015, la política económica estuvo dirigida a imponer regulaciones financieras en el acceso a divisas para limitar este desequilibrio externo. A partir de 2016, en cambio, la política económica liberalizó el sector externo, lo que redundó en un nuevo ciclo de valorización financiera pero no permitió inducir de forma persistente el ciclo de acumulación (Wainer, 2021).

De esta forma, el ciclo de estancamiento económico tuvo episodios cortos de crecimiento y recesión entre 2013 y 2017, hasta que, en 2018, se trastocó en crisis abierta y general. A partir del segundo trimestre de 2018, el PIB argentino se contrajo de manera sistemática (2.5% en 2018 y 2.2% en 2019). La fuerte retracción económica de los últimos años estuvo acompañada por la devaluación del peso y por una aceleración de la inflación que, en un contexto recesivo para el mercado laboral, redundó en una caída del poder adquisitivo, profundizada a partir del segundo trimestre de 2018. En una región tan desigual como América Latina y el Caribe, dentro de la cual se desarrollan las particularidades del caso argentino, una de las principales preocupaciones sobre el proceso de digitalización de la sociedad es que acreciente desigualdades preexistentes (Martínez, Palma y Velásquez, 2020).

Según Van Dijk (2020), los estudios empíricos demuestran que, en gran medida, las desigualdades digitales reflejan y refuerzan las desigualdades sociales. Si los estudios de desigualdades digitales se articulan con una mirada constructivista y sociocultural de la tecnología (Pinch y Bijker 2008), es posible reconocer que las apropiaciones tecnológicas (Winocur, 2009) se construyen en contextos sociohistóricos particulares y dentro de un marco cultural, a partir del desarrollo de sentidos y representaciones sociales sobre las tecnologías. Específicamente tras la pandemia, datos recientes indican que 72% de los encuestados latinoamericanos considera que el uso de internet en todos los aspectos de la vida es una “nueva normalidad”. Las actividades laborales son las que más han variado hacia ambientes digitales y en línea, y se ha valorado en mayor medida la educación en línea (Economist Impact, 2022)

Sin embargo, si bien se observa un crecimiento en inclusión digital a nivel global y regional, también se evidencian desigualdades digitales preexistentes a la pandemia, pero que con la crisis sanitaria adquirieron mayor visibilidad. Los países categorizados como en desarrollo “achican” las distancias tecnológicas y digitales a partir del uso de teléfonos móviles y *smartphones*. Pero también son países que se asocian con menores niveles de uso de tecnologías digitales y existe correlación entre el PIB per cápita y la penetración de internet (ITU, 2022). En América Latina y el Caribe se observa la misma tendencia general: una media de 86% de hogares con acceso a telefonía móvil, sólo un 47% de hogares con acceso a internet y un 38% de hogares con acceso a computadoras, considerando datos de 17 países del Latinobarómetro (2020).<sup>4</sup> Al indagar sobre los factores que inciden en el acceso en el hogar a las tecnologías digitales en Argentina, la evidencia refuerza la importancia de los recursos socioeconómicos y socio-laborales. A medida que desciende en el nivel de ingresos de los hogares y en el esquema de clases sociales (socioocupacionales)<sup>5</sup> disminuyen las probabilidades de acceso a internet, pero en mayor medida a la computadora (Galeano y Pla, 2023).

Cuando se logra acceder físicamente a las tecnologías digitales, el segundo “nivel” de las desigualdades digitales indaga en los usos específicos y significativos, así como en las habilidades, saberes y competencias digitales necesarias para su aprovechamiento. Mientas que el tercer “nivel” de las desigualdades digitales observa los resultados (positivos o negativos) obtenidos a partir de la

<sup>4</sup> Es un estudio latinoamericano que se desarrolla por medio de encuestas estandarizadas. Actualmente abarca 18 países y se realiza desde 1995. Releva diversos temas, entre ellos el desarrollo de la democracia, la economía y la sociedad en su conjunto, usando indicadores de opinión pública. En 2020, el estudio se aplicó cara a cara en 17 países entre el 26 de octubre de 2020 y el 15 de diciembre, para Argentina no se pudo aplicar cara a cara por las condiciones de la pandemia por lo que finalmente se decidió aplicarlo *online* entre el 26 de abril y el 16 de mayo 2021. Por este motivo, para evitar sesgos, en el análisis del acceso a tecnologías digitales, se quitó a Argentina de la base de datos bajo análisis.

<sup>5</sup> Según Goldthorpe (2010) agrupado en 3 grandes clases y en base a estudios previos (Galeano y Pla, 2022)

utilización de tecnologías digitales (DiMaggio *et al.*, 2004; Helsper, 2021; Van Dijk, 2020).

En este marco, este capítulo expone los resultados de un trabajo de campo cualitativo en sectores populares de la Región Metropolitana de Buenos Aires, que se propuso responder a la siguiente pregunta de investigación: ¿de qué manera las mujeres de sectores marginalizados de la Región Metropolitana de Buenos Aires se apropian de las tecnologías digitales en sus estrategias de “reproducción social, dentro de un contexto pandémico y pos-pandémico?”

Vincular las desigualdades digitales con otras desigualdades sociales tiene el potencial de analizar en qué medida y de qué manera el acceso, uso y aprovechamiento de las tecnologías digitales refleja, refuerza o reduce desigualdades preexistentes.

Para hacerlo, partimos de un desafío conceptual que busca poner en relación una mirada estructuralista sobre la segmentación de los mercados de trabajo latinoamericanos, una perspectiva transversal de género que asume la reproducción de los grupos domésticos y una mirada sobre las desigualdades digitales, centrada en el proceso de apropiación diferencial de las mismas.

#### APORTES CONCEPTUALES

##### *La heterogeneidad estructural, el género y la reproducción de los grupos domésticos*

En investigaciones previas (Galeano y Pla, 2022) concluíamos que sería relevante, a futuro, incorporar la perspectiva teórica de la heterogeneidad estructural para seguir indagando en procesos estructurales que delimitan las desigualdades digitales, teniendo en cuenta que uno de los componentes de la heterogeneidad estructural es el acceso diferenciado a la tecnología moderna. Un análisis en clave de heterogeneidad estructural sobre las desigualdades digitales y, por ende, los condicionantes de uso de las tecnologías digitales, podría aportar nueva claridad para el examen de nuestras sociedades desiguales desde una dimensión central

para la construcción de ciudadanía actual. En este trabajo nos embarcamos en ese propósito, retomando los estudios sobre desigualdades estructurales en América Latina.

Los estudios pioneros en este campo han recogido la tradición de ligar los patrones de acumulación capitalista y la matriz de desigualdad con las condiciones políticas, económicas y sociales en las que se reproduce cada formación social y el modo en que el país se relaciona y se ve afectado por los cambios en las condiciones internacionales. Entre los estudios germinales realizados desde estas perspectivas, se consideraba que los procesos históricos, el perfil de estratificación de clases (en especial, la configuración de las élites), la dinámica del conflicto y las alianzas sociales, eran fundamentales para caracterizar los procesos de desarrollo económico y la distribución del ingreso. En Argentina, distintos trabajos seminales recogieron —con distintos acentos— estas contribuciones (Nun, 1969; Torrado, 1992). Destacaron tempranamente los desequilibrios sociales, económicos y distributivos que acarrea la dualidad sistémica del capitalismo argentino (o estructura productiva desequilibrada), su dependencia externa y las dificultades del sistema político para superar o procesar dichos desequilibrios mediante acuerdos o compromisos relativamente estables.

En esta línea de análisis sobre desigualdades estructurales, ocupa un rol central la perspectiva de la heterogeneidad estructural (Pinto, 1970; Prebisch, 1949) que supone que la desigualdad social es un rasgo distintivo de las economías de la región, privadas de condiciones para superar el dualismo característico del subdesarrollo. La heterogeneidad estructural describe el modo impuesto en que operan y se reproducen una serie de desequilibrios en materia de desarrollo e integración productiva, asimilación del progreso técnico, ocupación de la fuerza de trabajo excedente, segmentación de los mercados de trabajo, mecanismos de distribución del ingreso, entre otras dimensiones. Es decir, que se les otorga a los procesos de apropiación tecnológica una importancia relevante como uno de los condicionantes de desarrollo.

En términos de resultados, la heterogeneidad estructural implica la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la

productividad del trabajo, dada la composición del capital invertido, es alta o normal (es decir, similar a la que alcanzan las economías de los países centrales), junto con otras en que, de manera simultánea, dado su alto rezago tecnológico, la productividad es mucho más baja (respecto a las registradas en las economías centrales). Por ende, dentro de una misma estructura productiva se reconocen dos posiciones: dinámicas y periféricas. Uno de los principales ejes de heterogeneidad estructural, que se sustentan en esas posiciones diferenciadas, es la caracterización de un sector socioproductivo formal y moderno frente a un sector informal (Salvia, A., Vera, J., Poy, S., 2015). Entre ambas posiciones se genera una relación de asimetría, siendo una de las brechas las tecnologías disponibles y las capacidades o calificaciones asociadas a su uso. Pero reconocer esa relación de desigualdad entre los sectores no tiene por qué suponer una concepción determinista de la tecnología en el desarrollo y la expansión del empleo. Más bien, posibilita observar cómo un nuevo paradigma tecnológico se despliega sobre heterogeneidades estructurales marcadas (Jacovkis *et al.*, 2021).

Este enfoque teórico asume que la dinámica de acumulación, a merced de las demandas de las grandes corporaciones económicas, tiende a propiciar una situación de “heterogeneidad estructural” que inhibe todo proceso de convergencia en la distribución de puestos de trabajo, en la distribución del ingreso y las oportunidades de movilidad social.

La fragmentación económico-ocupacional se relaciona con otras dimensiones de la desigualdad social. La segmentación estructural de los mercados de trabajo, derivada de la heterogeneidad productiva, se articula con las brechas de género en el trabajo remunerado y no remunerado (Bárcena y Prado, 2016). Los procesos de segregación ocupacional por género suelen expresarse en la existencia de ramas o sectores altamente feminizados que concentran peores condiciones laborales y de ingresos. Es decir que los procesos de segregación que experimentan las mujeres se agravan en el contexto de mercados de trabajo heterogéneos. Específicamente, las mujeres tienen una mayor probabilidad de tener ocupaciones inestables, precarias y de baja intensidad horaria. Pero estas desigualdades se ven profundizadas, además, por

la escasa oferta de sistemas de cuidados que posibiliten una mayor participación laboral femenina en actividades remuneradas (Poy y Pla, 2022).

Una perspectiva transversal de género nos debe alertar también sobre el modo en el cual se configuraron los estados de bienestar keynesianos durante las dos décadas inmediatas a la posguerra. Sostuvieron la división sexual del trabajo bajo una mirada androcéntrica de la sociedad (asentada en familias nucleares completas) y dieron lugar a que las políticas de bienestar, basadas en la seguridad social, tuvieran como sujeto al trabajador (masculino), dejando en un segundo plano a las mujeres como ciudadanas plausibles de tener una ciudadanía “plena”. En términos concretos, las mujeres fueron regularmente identificadas como “dependientes” del varón “sostén del hogar”, del jefe de hogar que realiza el trabajo remunerado en el ámbito público. Como consecuencia, el trabajo doméstico y de cuidado no es reconocido como trabajo, ya que se considera como tal a aquel por el cual se obtiene un salario y se realizan aportes al régimen de seguridad social (Pateman, 2018).

En esta línea, asumiendo al género como eje problemático de desigualdad, incorporamos la perspectiva de la reproducción social de los grupos domésticos, constitutiva de la tradición de la sociología latinoamericana. Se entiende a la reproducción social a partir del solapamiento de un ciclo cotidiano y otro generacional, que remite a la satisfacción de necesidades y a la reposición de los individuos y sus capacidades (Poy, 2019). Por consiguiente, la reproducción abarca dimensiones materiales y simbólicas y requiere de una diversidad de recursos reproductivos, provistos por el mercado, el Estado y el propio trabajo no remunerado de los integrantes del hogar.

Esta situación se ve intensificada en el contexto de aislamiento, en el que las mujeres no sólo deben dedicarse al trabajo productivo sino también al reproductivo y al cuidado a tiempo completo de niños y niñas y otros integrantes de la familia, sin poder, aún en caso de contar con los recursos económicos o redes de contención, externalizar estas tareas. En este contexto, la realidad social nos alerta una vez más sobre la necesidad de articular una perspectiva transversal del género que considere la importancia

de la reproducción social y las tareas ligadas a ella (Fraser, 2014), así como las estrategias domésticas de reproducción social que se dan las mujeres en el marco del sector económico y productivo informal (muchas veces invisibilizadas) que, como mencionamos, no siempre se consideran “trabajo”, pero que refieren a una dimensión laboral y de subsistencia con efectos inmediatos en el bienestar de los hogares latinoamericanos.

Una de las formas que se ha observado como emergente de esas estrategias de reproducción de los hogares en sectores marginalizados de las grandes ciudades latinoamericanas son los espacios y las prácticas de comercialización “informal” dentro de los mismos. Estas prácticas son contracíclicas a los procesos económicos: su volumen y presencia se incrementa cuando hay recesión económica y disminuye en periodos de crecimiento. Esto se debe a que en su dinámica se hace visible la existencia de una parte importante de la economía que se reproduce en canales separados de los circuitos formales de la economía y a los cuales se vuelcan las personas en búsqueda de su supervivencia, en momentos en que los canales formales del mercado de trabajo son excluyentes. Como señala Chávez Molina (2009: 139), el comercio informal en los sectores populares son espacios de intermediación comercial de productos y servicios, pero también representan un espacio social donde se condensan condiciones socioestructurales, institucionales o subjetivas de segregación con o sin vinculación con los espacios formales, modernos y dinámicos de la economía.

En este sentido, forman parte de la cotidianidad de los barrios marginalizados, como villas y asentamientos, en los cuales se buscan algunos productos alimenticios o de vestimenta, higiene o limpieza específicos, pero también donde las personas de esos barrios se encuentran, generan lazos, arman proyectos.

### *Desigualdades sociales y desigualdades digitales*

Cualquier estudio sobre desigualdad tiene una pregunta básica que debe responder: igualdad o desigualdad ¿de qué? (Sen, 1992). Los estudios de desigualdad digital han respondido esta pregunta de manera diferente a lo largo del tiempo, de manera concomitante con la expansión del acceso a internet y a diversos

dispositivos tecnológicos, pero también en conjunto con los desarrollos y transformaciones de los estudios sobre desigualdad social. Si en el campo de los estudios de desigualdad social se ha pasado de priorizar dimensiones económicas (principalmente los ingresos) a adoptar un enfoque multidimensional (Motta *et al.*, 2020), en los estudios de desigualdad digital se desplazó el análisis de la brecha de acceso material a internet y a dispositivos (principalmente según variables socioeconómicas) hacia las desigualdades de uso, aprovechamiento y resultados obtenidos en distintos dominios de la vida (Van Dijk, 2020; Helsper, 2021).

La siguiente pregunta que debieron responder los estudios de desigualdad digital fue ¿por qué es importante estudiar la desigualdad digital? Hace 20 años, se discutía si la brecha digital era o no una brecha de “lujo”, comparando el acceso equitativo a internet con el acceso a un auto de alta gama (Hargittai, 2008). Especialistas resaltaron una y otra vez que el uso de las TIC y los capitales digitales disponibles juegan un papel clave en diversos ámbitos y que las desigualdades digitales son un obstáculo para la participación e integración social, económica y política igualitaria (Claro *et al.*, 2021). En nuestro mundo digitalizado actual es necesario considerar internet como un bien social no opcional, aunque no exista clara conciencia de ello (Robles, 2017). Van Dijk (2020), como apuesta teórica, postula que las categorías diferenciales tanto personales como posicionales de las personas proporcionan accesos desiguales a los recursos que, a la vez, permiten o dificultan la apropiación de las tecnologías digitales. En términos relativos, algunas personas y algunas clases sociales se benefician más y de manera más rápida que otras de los resultados generados a partir de tecnologías digitales y, en términos absolutos, algunas quedan directamente excluidas de ciertos beneficios.

En este trabajo, complementando los estudios de desigualdades digitales con una mirada constructivista y sociocultural de la tecnología (Pinch y Bijker 2008; Winocur, 2009) definimos las desigualdades digitales como la apropiación diferenciada de las tecnologías digitales y el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen para el desarrollo, el bienestar de las personas y los entornos en los que habitan. Implica indagar sobre las oportunidades de vida y las posibilidades de participación en la sociedad

en distintos ámbitos, realización personal y resultados desiguales que las tecnologías digitales pueden ofrecer, focalizando en los factores que intervienen y considerando distintos “niveles”. Se conciben como un concepto multidimensional, jerárquico, con grados de exclusión e inclusión (DiMaggio *et al.*, 2004; Helsper, 2021; Selwyn, 2004; Van Dijk, 2020).

Esta definición reconoce las desigualdades de oportunidades para acceder y utilizar las tecnologías digitales según necesidades y propósitos de bienestar. También incluye los resultados desiguales que sistemáticamente se generan entre grupos de personas a partir del proceso de digitalización de la sociedad. Los resultados reconocen el uso de los recursos digitales, principalmente internet, para mejorar o dificultar distintas actividades de la vida cotidiana, sobre todo aquellas que refuerzan los capitales de las personas. A nivel macrosocial, consideramos que ciertos recursos digitales favorecen la productividad económica y la inclusión social (recordando, nuevamente, que esta relación no debería considerarse en términos absolutos, aplicacionistas o deterministas sino dentro de un complejo entramado social).

Retomamos como concepto teórico “la pila (o apilamiento) de desigualdades digitales” (*digital inequality stack*), el cual representa la manera en que las desigualdades digitales se acumulan por capas apiladas. “Cuando existe desigualdad en las capas fundamentales de la pila de desigualdades digitales, esto a menudo se traduce en desigualdades en niveles más altos”. Las principales capas se asocian al acceso, las habilidades y los usos, que se complementan e interrelacionan para generar resultados en múltiples dimensiones (Robinson *et al.*, 2020: 11 [traducción propia]). Asimismo, coincidimos con Helsper (2021) en que el abordaje de las desigualdades digitales debe ser estructural (pensar los recursos y resultados sistemáticos) pero también sociocultural (indagar en la perspectiva de los actores y en las interacciones sociales que delimitan la inclusión y la participación para ellos mismos).

En América Latina y en nuestro país se criticaron los estudios sobre desigualdades digitales que no consideraban la perspectiva de los actores, los contextos simbólicos, y se propuso complejizar la relación entre los sujetos y las tecnologías a partir del concepto de apropiación tecnológica y, en algunos casos, vinculado a una mira-

da de la desigualdad de clases sociales (Benítez Larghi *et al.*, 2013; Lemus, 2017; Matozo, 2020; Winocur 2009) Sin embargo, queda vacante aún un abordaje específico sobre las desigualdades digitales y la apropiación tecnológica en el mundo laboral y la problemática de la digitalización y el futuro del trabajo, tanto en términos macro y microsociales, aún más en un contexto pospandémico.

La apropiación tecnológica, la definimos como un proceso simbólico y material por medio del cual un sujeto o grupo toma el contenido significativo de un artefacto y lo hace propio, dotándolo de sentido e incorporándolo a su vida, en el marco de sus espacios cotidianos y de la relación con los otros, desde un *habitus* determinado con un capital simbólico asociado (Winocur, 2009) En los procesos de apropiación también se ponen en juego habilidades, capacidades, saberes, prácticas y estrategias de aprendizaje que permiten la vinculación con las tecnologías y los medios digitales, que en conjunto son definidas como alfabetización digital (Buckingham, 2007)

Tanto la apropiación tecnológica como la alfabetización digital se vinculan con distintas dimensiones de la vida de los sujetos, en nuestro caso particular con el mundo laboral y las estrategias de reproducción social.

## METODOLOGÍA

En la literatura especializada se discuten las metodologías pertinentes para analizar las diferentes desigualdades digitales en vinculación con otro tipo de desigualdades. Mientras la mayoría de los estudios realizan análisis estadísticos (De Marco, 2017; Rivoir y Escuder, 2018; Van Deursen y Van Dijk, 2014, 2019), otros remarcan la necesidad de realizar abordajes cualitativos o cuali-cuantitativos (Cabello, 2014; Benítez Larghi *et al.*, 2013; Scheerder, Van Deursen y Van Dijk, 2019; Berrío Zapata *et al.*, 2017). De la misma manera, la perspectiva de la reproducción social de los hogares ofrece una “ventana estratégica” desde la cual observar cómo se configuran los procesos de empobrecimiento, exclusión o marginalidad mediante el estudio de dinámicas micro y macrosociales (Poy, 2019).

El trabajo de campo cuyos emergentes se presentan en este capítulo se enmarca en los estudios cualitativos, a partir de la realización de seis grupos focales con las mujeres decisoras de compras que viven en hogares familiares (no unipersonales) en villas o asentamientos populares de la Región Metropolitana de Buenos Aires. Los grupos se realizaron entre el 1 y el 14 de diciembre del año 2022. Las fechas se coordinaron con las referentes de los barrios en los cuales se realizaron, teniendo en cuenta sus posibilidades.

Para la delimitación del objeto de estudio y las características de la muestra se utilizó la tipología de los barrios del Registro Público Provincial de Villas y Asentamientos Precarios (Ley 14.449):

*Villas.* Urbanizaciones o autourbanizaciones informales producto de ocupaciones de tierra urbana vacante o de la afectación de tierras fiscales por el Estado para asentar a las familias provisoriamente, cuyas características son tramas irregulares (no son barrios amanzanados sino organizados en intrincados pasillos), viviendas construidas con materiales precarios, alta densidad poblacional, escaso o nulo espacio verde e infraestructura autoprovista.

*Asentamientos precarios.* Barrios informales (en términos dominiales) con trazados urbanos que tienden a ser regulares y planificados, y que generalmente (aunque no de modo excluyente) cumplen algunas de las siguientes características: son decididos y organizados colectivamente, los ocupantes buscan legitimarse como propietarios, las viviendas tienen algún grado de firmeza y su ubicación puede encontrarse en tierras degradadas.

De ese universo conceptual se seleccionó un subconjunto (muestra) determinado por la pertenencia barrial (6 territorios entre CABA y GBA), teniendo como eje la diversidad etaria dentro de la franja 18 a 60 años.<sup>6</sup> La muestra final quedó conforma-

<sup>6</sup> En total el equipo de trabajo estuvo compuesto por cuatro entrevistadoras/coordinadoras de grupo focal (Guadalupe Azuara, Silvana Galeano Alfonso, Victoria Servidio y Diana Castellano) y una coordinadora general (Jésica Lorena Pla), que también participó de los grupos focales, aportando comentarios, y respondiendo preguntas que surgían en relación al porqué de este proyecto.

da por 51 mujeres pues, si bien se habían previsto ocho mujeres por cada grupo, en algunos casos concurrió una mujer de más, sobre todo al enterarse de la posibilidad de obtener una remuneración por esta participación.

En relación con los barrios en los cuales se reclutaron las participantes del grupo focal, se siguieron los lineamientos del Registro Público Provincial de Villas y Asentamientos Precarios y Registro Nacional de Barrios Populares, según el cual el partido con mayor número de este tipo de sectores es La Matanza seguido por Moreno. Asimismo, se tomó en cuenta a otros partidos que cuentan con una incidencia relevante de este tipo de territorios, entre ellos Almirante Brown, Avellaneda y Quilmes. En ese sentido, se procuró realizar los grupos en estos partidos. De los lugares previstos, ni la Villa 21-24 (CABA) ni Almirante Brown, pudieron ser incluidos en la muestra por no haber podido llegar a un acuerdo con cada una de las referentes barriales.

Finalmente, los territorios donde se realizaron los grupos focales quedaron conformados de esta manera:

1. *Villas*

- Villa 31 (CABA)
- Villa Tranquila, Avellaneda (GBA Sur)
- Villa Azul, Quilmes (GBA Sur)

2. *Asentamientos*

- Asentamiento Barrio Nuevo Luján, La Matanza (GBA Oeste)
- Asentamiento Barrio Almafuerte (Villa Palito), La Matanza (GBA Oeste)
- Asentamiento Barrio Güemes, Moreno (GBA Oeste)

Las villas tienen un origen anterior en el tiempo, principalmente a la par del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Se consolidaron en décadas subsiguientes. Su organización se dio de manera espontánea, luego se fue cristalizando ante la llegada de nuevos familiares, formando un tejido irregular, acorde a los espacios de procedencia de la población migrante, y era visualizado como un espacio “de tránsito” (de ahí su nombre “de emergencia”) (Paiva, 2017).

Los asentamientos, en cambio, se comenzaron a dar hacia fi-

nales de la dictadura argentina de 1976, ya no en el centro de la ciudad sino en la zona conurbana lindante a la ciudad de Buenos Aires, por medio de tomas de tierras organizadas (Paiva, 2017).

En ambos casos, muchos han pasado por intentos de urbanización, como en los casos utilizados en este informe: en el Barrio Nuevo Luján y en el Barrio Almafuerte, Villa Palito, ambos del partido de La Matanza.

En relación con las características de los barrios, los perfiles de las mujeres eran variados según su condición migratoria: en Villa 31 (1) eran casi todas de nacionalidad paraguaya, en Villa Azul (3) había nativas y migrantes y en Villa Tranquila (2) eran todas argentinas. En este último caso se dio un fuerte espacio de debate acerca de la “competencia” con la población migrante sobre recursos para la supervivencia, por ejemplo, “planes sociales”, pero también acceso a empleos “manejados” por las comunidades (como la costura o la venta de verduras).

Los grupos focales se coordinaron, por contactos previos o por búsqueda en redes de espacios que funcionaran en los territorios requeridos para la investigación. Se realizaron “en territorio”, es decir en un espacio dentro de los barrios coordinado con las personas que actuaron como referentes. Los espacios en general fueron: comedor / merendero, la casa de una de las referentes, espacio comunitario de alguna organización política, social, cultural o religiosa (que funcionaba, en definitiva, como comedor o merendero).

En general, en las dinámicas de los grupos no hubo grandes complicaciones, la referente en el barrio conectaba a las mujeres en el día, horario y lugar propuesto y ellas acudieron a participar. En todos los casos consultaban sobre los porqués del estudio y acordaban en la necesidad de que “se hagan cosas” ante una situación que se percibe como “muy mala y cada vez peor”. En este sentido, es importante mencionar que a las mujeres participantes se les pagó una recompensa monetaria por el tiempo invertido, que fue muy bien recibida y que en las conversaciones posteriores al grupo dieron lugar a comentar en qué iba a ser gastado.

Hubo grupos que resultaron más “locuaces” y otros donde o bien participaban poco o participaban sólo alguna de las personas que estaban dentro del grupo. No obstante, las coordinadoras de grupo y la coordinadora general estaban atentas a estas dinámicas

e intervenían para que todas pudieran participar y dar su opinión. Si bien todas parecían cómodas durante los encuentros, algunas hablaron más que otras. En general, las primeras en responder eran las más jóvenes y en algunos casos fue necesario repreguntar para que las mujeres de mayor edad dieran su perspectiva. Les costaba charlar entre ellas, sobre todo al principio; hablaban principalmente con las coordinadoras del grupo focal, pero a medida que dicho grupo avanzaba se empezaron a dar más intercambios. En otros momentos, las que no hablaban asentían con la cabeza o negaban, de acuerdo con quién respondía.

En casi todos los grupos las mujeres vinieron con sus hijos e hijas (u otros infantes a cargo), lo cual dificultaba la concentración por las demandas de atención hacia ellas. En algunos casos las entrevistadas llegaban tarde porque habían tenido que buscar a su hijo o hija en algún lugar, o tuvieron que salir del grupo focal para llevarlo, por ejemplo, a un partido de fútbol. Esto era percibido por ellas como lo “normal”, pues realizan múltiples tareas a la vez, durante todo el día, en jornadas que ellas mismas perciben como muy largas. Además de estas entradas y salidas de las mujeres, también creemos relevante señalar, sobre la dinámica de los grupos, que existieron interrupciones o “sonidos constantes” debido a que las reuniones se realizaron en un espacio privado pero de uso “público” (como puede ser un comedor).

Los grupos se llevaron adelante compartiendo alguna comida (medialunas, galletitas, mate, gaseosas); fueron charlas amenas, sin conflictos, y al final de los mismos las mujeres se sintieron agradecidas por ser escuchadas.

#### LA DIGITALIZACIÓN DEL COMERCIO INFORMAL Y LAS ESTRATEGIAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL

En este apartado se presentan los emergentes del mencionado trabajo de campo, en el cual se indagaron, entre otros aspectos, sobre las estrategias de reproducción social de estas mujeres de barrios populares durante el periodo pandémico y pospandémi-

co. En este sentido, resultaba de interés el hecho de que dentro de un proyecto de investigación de más largo alcance, emergió que las tecnologías digitales habían sido parte de esos procesos, teniendo en cuenta la ya mencionada situación de aislamiento/distanciamiento impuesta por la pandemia.

Los resultados encontrados se pueden dividir en diferentes dimensiones. Una de ellas refiere a un primer momento de la pandemia, que ante la necesidad de mantenerse comunicadas, en especial para el acceso a bolsones de comida o platos de alimentos diarios (parte integral de la subsistencia) se conformaron “grupos de WhatsApp barriales”. En este sentido, cabe mencionar que en este tipo de barrios gran parte de la comensalidad<sup>7</sup> cotidiana se lleva adelante en los comedores populares (Tuñón, 2018), por lo cual las medidas de aislamiento y distanciamiento supusieron un desafío: cómo garantizar la comida de los hogares, desde los comedores comunitarios, cuando la misma no puede hacerse de manera colectiva en los espacios otrora destinados a tal fin. Es decir, lo que se implementó es el reparto de mercaderías o platos calientes de comida en el día a día, que se comunican por estos grupos.

<sup>7</sup> Señala Tuñón (2018) que la comensalidad refiere a las prácticas culturales social e históricamente estructuradas en torno a las cuales las personas organizan la ingesta de alimentos, en familias o grupos. Estas prácticas implican a su vez una serie de decisiones sobre qué alimentos se pondrán en la mesa, sobre el proceso de adquisición de las materias primas para la posterior elaboración de las diversas comidas. La construcción de formas diversas de comensalidad está sustentada en las decisiones sobre qué se come, pero también por la forma en que se adquieren los alimentos, su posterior preparación, el orden en el que se consumen y la mesa en la cual se comparten (Pereyra Cousiño, 2020). Entre estos elementos, es necesario destacar dos cuestiones intrínsecamente interrelacionadas: las posibilidades de tomar decisiones en cuanto a la adquisición de los alimentos (determinadas económicamente) y la posibilidad de elegir entre varias opciones (determinada económica y culturalmente) (Manzuoli, 2006). Estas prácticas no siempre se dan en el ámbito privado o mercantil, sino que muchas veces, en especial en los sectores más bajos de la sociedad, aparece la noción de “comer por necesidad”, que se asocia a aquellas prácticas de comensalidad que se realizan en comedores o lugares en los cuales se entregan alimentos de forma gratuita o a bajo costo, espacios comunitarios que cumplen la función de satisfacer una necesidad básica como la alimentación cuando “falla” el mercado (Pereyra Cousiño, 2020) y, por consiguiente, la imposibilidad de las familias de contar con ingresos para decidir qué comprar y cómo y dónde comer.

...pero cuando viene el beneficio de la mercadería se da todo por pack, no es que se dan dos o tres cositas en una bolsita, se da todo por pack y todo lo que llega acá se manda al grupo y se dice: “¿Quién quiere o necesita?, llévenlo”.

O, si no: “Familia, vengan con un bolso grande o un bolso chico”.

E: ¿Eso lo tienen en un grupo de WhatsApp también?

Sí. Se nos hace más fácil, igual hay familias que no tienen grupo de WhatsApp pero se enteran por otra vecina que sí tiene y así (Villa Tranquila 2).

Se observa un proceso de apropiación digital de un medio ya conocido (WhatsApp) que funciona de forma masiva para ser utilizado para algo que anteriormente no se utilizaba de manera tan generalizada. Según ya señalamos en Galeano y Pla (2022), para el año 2020 las mujeres de todas las clases sociales utilizan más el teléfono móvil frente a los hombres (excepto en la clase trabajadora no manual de rutina, en la que hombres y mujeres presentan el mismo porcentaje). Las mujeres también utilizan en mayor medida internet y la computadora, excepto en la clase trabajadora no manual. Es decir, las mujeres tienen acceso a teléfonos móviles e internet, en proporciones altas, aunque son las de los sectores que estamos analizando las que menos acceso tienen.

Cabe destacar que en el mismo momento emerge la cuestión de aquellos que, por no tener acceso a este servicio de mensajería, quedan excluidos, no quizás del reparto, pero sí de ese primer contacto, y que en un contexto de carencia de bienes a repartir, puede excluirlos del reparto.

La creación de los grupos de WhatsApp se implementaron con ese primer objetivo, pero rápidamente mutaron en espacios de “encuentro” y “sociabilidad”, así como en canales de transmisión y optimización, ya sea del dinero o del acceso a bienes y servicios.

E: ¿Esto cuándo se empezó a organizar en los grupos?

En plena pandemia...

E: Ahí se empezó a organizar porque no estaba la feria... no se juntaban.

Claro. Por los cuidados que había, aparte que no se podía salir y todo lo que pasaba (Villa Tranquila 2)

E: ¿Y en grupos de WhatsApp tal vez o no?

Sí, también, eso se implementó mucho en la pandemia.

E: ¿Era a domicilio?

Sí.

E: ¿Cómo es esto de los grupos de WhatsApp? ¿Alguien lo maneja?

¿Es un grupo colectivo del barrio?

Sí, administrador, del comedor popular...

...con la administradora y van agregando gente y así, sean del barrio o a veces no, del barrio vecino (Barrio Almafuerde, Villa Palito 5).

Una segunda dimensión a ser analizada, a partir de este uso de los grupos de servicios de mensajería, son aquellos creados de manera más “autogestiva” por vecinas del barrio, con el objeto de llevar adelante el intercambio o la venta de productos. En un primer momento se dio como trueque, es decir, por el cambio de un producto/mercadería por otro, pero rápidamente mutó en un espacio de compra y venta de productos, en el cual las mujeres venden lo que “les sobra” y compran “lo que necesitan”. Esta práctica no es nueva, pues se venía implementando desde antes de la pandemia, en particular por plataformas de mercado como MarketPlace o grupos barriales de Facebook, y retomaron una experiencia surgida principalmente durante la crisis social, económica y política de los años 2000.

Normalmente acá ya es más plata... y producto, no creo que sea trueque; el trueque verdadero, ropa con ropa, a veces puede ser pero no...

En algún momento hubo, con la pandemia...

Se cambiaba una cosa por la otra.

Claro, se cambiaba una leche en polvo por un kilo de arroz, un ejemplo. Sería como Pedidos Ya (Barrio Almafuerde, Villa Palito 5).

E: ¿Grupos de WhatsApp para vender cosas eso se usa?

Sí, hay trueques.

E: ¿Funciona por WhatsApp?

Sí, puntos de encuentro, mandan foto, así, los detalles y todo. Si te gusta lo retirás, si no decís: “Me disculpás”.

E: ¿Comprás?

Sí, si me gusta y veo que hay buena calidad, sí.

E: ¿Qué se ofrece ahí? ¿Ropa?

A veces ponen mercadería también, más en combo.

E: ¿Esos son grupos del barrio? ¿De WhatsApp? ¿Quién los organiza? ¿Cómo se fueron armando?

No... o sea se va dando y después se van agregando...

Ponele que yo te digo: “Che, ¿qué te parece si organizamos un grupo para vender esto, lo usado?” y se va organizando y después pasás el WhatsApp y así.

E: ¿Hay muchos? ¿Lo usan cotidianamente? ¿Ustedes lo conocían?

Sí...

E: ¿Los usan o no?

Mi hijo está metido ahí, hace negocios, vende algo, le gusta otra cosa, se la compra... tiene 10 años él, pero es vivo. Yo no, porque si no me entretengo...

E: ¿Cómo negocian lo que cambian?

Ponele que vende algo que no usa más él, ponele que vende su Play, ve algo que le interesa y se lo compra (Villa Tranquila 2).

Como ya mencionamos, al preguntarles si efectivamente se hacen trueques, las entrevistadas de los grupos focales señalan que los intercambios son en su mayoría monetarios, pero que en la pandemia sí habían incorporado el “trueque” de manera digital, en el que se cambiaba “un paquete de harina por un paquete de fideos”.

La forma llamada “trueque” también se realiza a partir del uso de la red social Facebook, por grupos de Facebook y en particular de MarketPlace. En este caso las transacciones se realizan de manera digital y los puntos de cambio generalmente son barriales, por ejemplo, la plaza del barrio. De este modo, las mujeres perciben que “el barrio está más digitalizado” que antes, y a estas herramientas las consideran como una ayuda en sus estrategias de subsistencia cotidiana.

E: ¿Por redes sociales como Facebook?, vieron que está Marketplace. ¿Alguna compra hacen?

Sí, muy poco.

Yo sí...

Igual algunas veces te cagan.

Zapatillas sí porque me traen... más barato.

Sí, es verdad, las zapatillas, como ventilador y todas esas cosas...

Yo les compre unas zapatillas a dos de mis nenas y son buenas zapatillas...

E: Eso no es del barrio, es donde encuentren.

Sí pero igual busco más en cercanía...

Algunas veces me traen de Sarandí o Wilde.

E: ¿Después se trasladan a buscarlo y lo retiran?

Sí, siempre en Plaza Alsina (Villa Tranquila 2).

Lo que hay es lo que se llama trueque. Lo ponen en Facebook y ponen “tengo tal cosa” y lo encargás y te lo dejan... lo tenés un poquito más barato o es algo que no se vende todos los días o una ropa o algo...

Son muchos...

También lo que te queda del nene casi nuevo y así vas cambiando, zapatillas, todo...

En el trueque hay distintas formas, hay gente que vende químicos así como vende ella, en bidones sueltos... no los podés elegir mucho porque a veces las ofertas combo, lavandinas, suavizantes, jabón líquido... y si no hacen oferta también de marcas principales verdaderas que vienen todos, las marcas de ellos mismos, Ayudín... ponele, todas marcas buenas, también hacen ofertas, por ahí si te conviene, también te podés comprar.

En el grupo de Facebook... es un trueque de acá del barrio que normalmente se encuentran en la plaza del barrio, no es lejos... se van cambiando, vos decís tal horario, fecha y van caminando, o sea plata, a veces Mercado Pago aceptan, es más fácil todavía (Barrio Almafuerde, Villa Palito 5).

Las entrevistadas de los grupos focales mencionan que venden y compran productos constantemente por estos canales digitales, que están organizados y tienen sus propias normas compartidas por todos sus miembros, reconstruyendo esos lazos de confianza que se daban en las ferias y mercados “tradicionales” del sector informal latinoamericano (Chávez Molina, 2009: 139). Se compra, pero también se vende; es una estrategia de subsistencia,

retomando prácticas “tradicionales” del cuentapropismo informal en América Latina, mediado por estas nuevas tecnologías.

Sí, yo vendo ropa y la publico.

Claro, te ayuda un montón.

E: Mirá... o sea, ¿es tu única manera de vender o tenés otra?

Hace dos semanas fui a la feria del barrio pero la gente ya se acostumbó a comprar...

E: O sea ¿la mayor cantidad de ventas la tenés por ahí?

Sí.

E: ¿Esto de la ropa lo trabajás vos sola?

Compro yo y lo vendo (Barrio Almafuerite, Villa Palito 5).

Una tercera dimensión, no relacionada directamente con una práctica de autoempleo (como la venta por mercados digitales) o intercambio de bienes (como el trueque), pero sí como estrategia de subsistencia en el marco de la digitalización de la vida cotidiana, es la del uso de billeteras virtuales o tarjeta de crédito para el pago de bienes y servicios.

Las políticas de transferencias de ingresos han implicado una amplia bancarización de los sectores populares. En este sentido, la gran parte de las mujeres entrevistadas en los grupos focales están “bancarizadas”, en tanto tienen una cuenta en el banco y una tarjeta de débito, asociada, generalmente, al cobro de la AUH (Asignación Universal por Hijo) o algún plan social. También tienen amplio acceso a billeteras virtuales, como Mercado Pago y Cuenta DNI (MODO en menor medida). No obstante, la forma de pago preferida es el efectivo, aunque existe una diferencia generacional.

La tarjeta de débito se usa en los supermercados, en la compra que se realiza mensual o quincenalmente, y que sirve para garantizar el “piso” de alimentos y productos de higiene y servicio que se mencionó más arriba. La ventaja de usar la tarjeta de débito es la posibilidad de no tener que trasladarse para “extraer” dinero de un cajero automático, que suele estar muy lejos del barrio, implicando gasto de traslado y tiempo. En esta dimensión se observa además una diferencia generacional. Las mujeres más jóvenes prefieren los métodos de pago digitalizados “desde que

aprendieron a usarlos”, que fue durante la pandemia. Las mujeres de mayor edad prefieren el efectivo porque “no saben manejar” los otros medios de pago, aunque señalan que les gustaría saber usarlos.

Este proceso de digitalización cotidiana depende de los saberes y habilidades digitales que se tengan en relación con el uso de las tecnologías digitales. Se marca aquí un proceso de alfabetización digital colectivo, barrial, entre pares. Aunque aparece como desigualdad el eje generacional, las mujeres de mayor edad presentan más dificultades.

Yo cuando vendía ropa también, no me gustaba que me paguen con Mercado Pago hasta que ella me explicó... “¿Por qué si es lo mismo?”, hasta donde vas a comprar también te lo aceptan con Mercado Pago entonces ya te vas actualizando... por ahí yo le digo a ella también, por ahí si se lo decís a mi mamá que tiene 70 años sin saber nada a ella le das efectivo porque lo otro no sirve, pero... cuestión de hacerse amigos, es medio difícil (Barrio Almafuerde, Villa Palito 5).

Se observa un proceso de apropiación, tanto para optimizar el tiempo en la vida cotidiana, como en el ya mencionado caso del comercio como forma de autoempleo. Sin embargo, aparece una fuerte denuncia del gasto en intereses que implica usar estas modalidades de pagos en los comercios de cercanías/barriales. En todos los casos, implica el pago de una comisión, que pone a las mujeres en la situación de usarlo para resolver alguna necesidad de compra en el barrio (algo que falta para la cena, por ejemplo), pero hacerlo a costa de pagar un precio más alto.

Mercado Pago te cobra interés, pero es una herramienta muy cómoda realmente; débito también es muy complicado, cuando te depositan plata el AFIP, por ejemplo, si depositás 20 000 pesos te saca 825 pesos, una vida... pero es una herramienta útil pero a la vez te cobra mucho interés (Villa 31 1).

Se entiende que es una herramienta útil, pero por esto mismo, se paga un precio, no se puede usar de manera gratuita en todos los ámbitos. En muchos casos, pasa lo mismo con las tarjetas de

débito de los programas asistenciales o de empleo, lo que muchas veces es percibido como una “injusticia” por las mismas mujeres entrevistadas.

Igual en todos lados acá te cobran ese 10%, no sé si me pasa a mí pero cuando tenían la Alimentar también me cobraban 10% o no sé si 15%, pero que te cobran un porcentaje, te cobran. A veces comprás con la asignación los pañales acá adentro y te cobran, así que no te conviene, te conviene salir afuera y que no te cobren ese porcentaje y te traés otro paquetito más (Villa Azul 3).

Una última dimensión que refiere la optimización de recursos para la subsistencia tiene que ver con el uso de las tecnologías digitales para buscar descuentos, todas se “mueven” constantemente para acceder a ellos: buscan cuando salen del barrio, sacan fotos e intercambian por medio de WhatsApp, “juntan” las revistas de los supermercados, revisan aplicaciones o sitios digitales de los comercios, etcétera.

Ah, eso en el Día... yo tengo la tarjetita y es más barato y a veces te dan unos tickecitos para después en la próxima compra 30% de descuento (Barrio Luján 4).

Mi amiga tiene la aplicación de Changomas y a veces ella ve las ofertas que hay y me dice: “¿Qué tal si vamos a comprar?”, compramos así a medias todo y compramos, y se fija en la aplicación (Barrio Nuevo Luján 4).

Éste está a 300... con el descuento sería 230...

S: Y son momentos, a veces te ponen la fecha: “Del 20 hasta el 25 hay descuento de papel...”. Si te metés a la página vas mirando en qué tipo de productos hay descuentos (Barrio Nuevo Luján 4).

Este uso se da en menor medida, pero comienzan a aparecer también aplicaciones de redistribución de alimentos y productos, como Olio, que se “pasan de boca en boca” y que comienzan a formar parte de la vida cotidiana de las mujeres de estos barrios.

E: ¿Tienen alguna aplicación que les avise de lugares donde venden alimentos baratos? ¿Escucharon que hable de eso?

Yo conocía una aplicación que se llamaba Olio, no sé si la escucharon.

E: ¿Cómo funciona, la usaste alguna vez?

No llegué porque se me rompió el celu, la gente publicaba cosas que... esto se vencía mañana y vos ibas y lo retirabas y así con ropa y un montón de cosas.

E: ¿Quién te contó de esta aplicación?

Una señora en el bondi justo venía a retirar algo a la otra cuadra de mi casa, yo venía a trabajar, estábamos esperando el 70 y ella me estaba comentando de la aplicación esa, Olio se llama.

La voy a anotar... (Villa Tranquila 2).

Sabés que yo me la descargué cuando estábamos buscando las donaciones para... está bueno...

Pasa que dan cosas piolas pero tenés que tener tiempo para ir a buscarlas porque es lejos. Tenés que tener la movilidad, el que llega primero se lo lleva.

E: Ah, es así ¿el que llega primero se lo lleva?

Una maratón es (Barrio Güemes 6).

## CONCLUSIONES

Los resultados presentados en este informe son emergentes de una investigación más amplia de corte cualitativo sobre las preferencias de compra en barrios marginalizados de la Ciudad de Buenos Aires y su área metropolitana, que tuvo como emergente la digitalización de las prácticas de comercio informal y la apropiación de tecnologías digitales (TD) para la optimización de recursos para la reproducción social de los hogares.

Las mujeres de estos barrios marginalizados se apropian de distintas maneras de las tecnologías digitales en sus estrategias de subsistencia. Consideran que en los últimos años, en particular después de la pandemia, el barrio “está más digitalizado” que antes, y a esta herramienta la consideran como una ayuda en sus

estrategias de reproducción social: venden y compran productos constantemente por estos canales digitales, que están organizados y tienen sus propias normas compartidas por todos sus miembros, retomando las prácticas de confianza en el comercio informal, características de los mercados informales latinoamericanos. Se compra, pero también se vende como una estrategia de subsistencia. Durante la pandemia se armaron “grupos de WhatsApp barriales” con diversas características, pero que sirven como canales de transmisión y optimización ya sea del dinero o del acceso a bienes y servicios. Las TD se usan también para acceder a descuentos o para mantenerse informados sobre los mismos: aplicaciones de supermercados, *mailings*, etcétera.

Podemos concluir que se observa una fuerte digitalización de los barrios populares, de la economía informal, que los sectores populares se apropian de las TD y lo hacen, de acuerdo con cómo analizamos teóricamente, a partir de sus características económicas y culturales: por ejemplo, reactualizan prácticas de construcción de comunidades y de intercambios tradicionales de subsistencia, como el trueque. La apropiación de las TD fue relevante en la pandemia para sostener las relaciones sociales y los flujos informativos vinculados a sus estrategias de reproducción. Pero esta mayor digitalización no viene “sin problemas”, “dificultades” o “desigualdades”. Los grupos de Facebook y WhatsApp son “el sector informal” del comercio digital. Y esa digitalización tampoco implica cambios estructurales frente a un sector moderno y formal que ya trabaja con desarrollos de la industria 4.0, como la inteligencia artificial. El acceso y uso básico de tecnologías digitales puede ser pensado como una capa “más” de desigualdad en los sectores populares y especialmente en el ámbito laboral, reactualizando la estructura heterogénea que caracteriza a nuestros países dependientes. Para estas mujeres, apropiarse de las TD aparece como una “obligación más”, una “alfabetización extra”, una necesidad entre un sinnúmero de estrategias de subsistencia, y genera desigualdades con otros sectores de la economía y al interior de estos sectores entre quienes logran hacerlo y quienes no. Esta alfabetización digital se aprende en procesos informales de relaciones interpersonales. Se profundizó en la pandemia y parece haberse instalado en un contexto pospandémico.

Las desigualdades estructurales no parecen cambiar, esta “apropiación digital informal” no genera un cambio cualitativo en las distancias y desencuentros entre el sector informal y el sector formal. Por el contrario, son fenómenos que coexisten y reactualizan la heterogeneidad estructural, de base tecnológica, de nuestras sociedades: los sectores populares están “entrando tarde y en desventaja” al proceso de digitalización de la sociedad y el mercado laboral.

#### REFERENCIAS

- Acevedo, I.; F. Castellani, G. Lotti y M. Székely (2021), *Informalidad en los tiempos del covid 19 en América Latina. Implicaciones y opciones de amortiguamiento*, BID
- Bárcena, A. y A. Prado (2016), *El imperativo de la igualdad. Por un desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Siglo XXI-CEPAL
- Benítez Larghi, S., M. Moguillansky, M. Lemus y N. Welschinger Lascano (2013), *TIC, clase social y género. La constitución de desigualdades sociales y digitales en las juventudes argentinas*, X Jornadas de Sociología de la UBA: 20 años de pensar y repensar la sociología. Nuevos desafíos académicos, científicos y políticos para el siglo XXI, 1 al 6 de julio de 2013, Buenos Aires, en Memoria Académica, [www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab\\_eventos/ev.7537/ev.7537.pdf](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.7537/ev.7537.pdf).
- Benza, G. y G. Kessler (2020), *La ¿nueva? estructura social de América Latina. Cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Buckingham C. A. (2007), “Digital Media Literacies: rethinking media education in the age of the Internet”, *Research in Comparative and International Education*, 2 (1), pp. 43-55, <https://doi.org/10.2304/rcie.2007.2.1.43>.
- Cabello, R. (2014), *Reflexiones sobre inclusión digital como modalidad de inclusión social*, VIII Jornadas de Sociología de la UNLP, 3-5 de diciembre, Ensenada, Argentina.
- Castells, M. J. y M. Schorr (2015), “Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la pos-

- convertibilidad”, *Cuadernos de Economía Crítica*, 1(2), pp. 49-77
- CEPAL (2020), *Universalizar el acceso a las tecnologías digitales para enfrentar los efectos del covid-19*, informe especial, agosto, Santiago de Chile, [www.CEPAL.org/es/publicaciones/45938-universalizar-acceso-tecnologias-digitales-enfrentar-efectos-covid-19](http://www.CEPAL.org/es/publicaciones/45938-universalizar-acceso-tecnologias-digitales-enfrentar-efectos-covid-19).
- Chávez Molina, Eduardo (2009) “Aportes teóricos sobre las prácticas sociales en el intercambio económico. Cooperación y confianza social, en las lógicas de consumo en el mercado informal”, *Temas y Debates*, núm. 18, Santa Fe, Universidad Nacional de Rosario.
- Claro, M., L. E. Santana, A. Amaranta y F. Rosemberg (2021), *Ciudadanía digital en América Latina: revisión conceptual de iniciativas*, *Políticas Sociales*, núm. 239 (1c/ts.2021/125), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2021.
- De Marco, E. (2017), “La revolución de Internet. Los usos beneficiosos y avanzados de Internet como la nueva frontera de la desigualdad digital”, *Panorama Social*, 25, pp. 99-116.
- DiMaggio, P., E. Hargittai, C. Celeste y S. Shafer (2004), “Digital Inequality: From Unequal Access to Differentiated Use”. en K. Neckerman (ed.), *Social Inequality*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 355-400.
- Donza, E. R. (2020) “Escenario laboral en tiempos de pandemia: Área Metropolitana de Buenos Aires”, mayo 2020, Lavboratorio, 30, pp. 243-262. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/lavboratorio/article/view/6160/pdf>.
- Economist Impact (2022), *The Inclusive Internet Index. Executive summary*, encargada por Meta.
- Finquelievich, S. y M. B. Odena (2021), “Tecnologías digitales y pandemia: duelo de titanes”, *Controversias y Concurrencias Latinoamericanas*, 12(22), pp. 71-90.
- Formichella, M. M. y N. Krüger (2020), “Pandemia y brechas educativas: reflexiones desde la economía de la educación”. Documento de trabajo. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/109085?show=full>.
- Fraser, N. (2014), “Tras la morada oculta de Marx. Por una concepción ampliada del capitalismo”, *New Left Review*, p. 86, pp. 57-76.
- Galeano A. S. y J. L. Pla (2022), “Clases sociales y brechas digitales”, en A. Salvia, S. Poy y J. L. Pla (comps.), *La sociedad argentina en la pospandemia. Radiografía del impacto del covid-19 sobre la estructura social y el mercado de trabajo urbano*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, pp. 175-192.

- (2023), *Un mapeo de las desigualdades digitales en Argentina dentro del contexto latinoamericano*, III Jornadas de Sociología. Pensar la Sociología en Tiempos de Emergencia, departamento de Sociología, 16 y 17 de marzo, Universidad Nacional de Mar del Plata, Mar del Plata, Argentina.
- Goldthorpe, J. H. (2010), “La clase social y la diferenciación de los contratos de empleo”, *De la sociología. Números, narrativas e integración de la investigación y la teoría*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas y Boletín Oficial del Estado, pp. 363-388.
- Hargittai, E. (2008), “The digital reproduction of inequality”, en Ku Grusky y S. Szelenyi (eds.), *Social stratification. Class, race and gender in sociological perspective*, Colorado, Westview Press, pp. 936- 945.
- Helsper, E. (2021), *The Digital Disconnect*, SAGE Publications.
- iClaves-Esade (2021), *Study on post Covid measures to closet the digital divide. Final report*, Body of European Regulators for Electronic Communications (Berec), [berec.europa.eu/eng/document\\_register/subject\\_matter/berec/reports/10076-study-on-post-covid-measures-to-close-the-digital-divide](https://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/reports/10076-study-on-post-covid-measures-to-close-the-digital-divide).
- International Telecommunication Union (2021), *Measuring digital development. Facts and Figures*.
- (2022), *Measuring digital development. Facts and Figures*.
- Jacovkis, P., D. Masello, P. Granovsky y M. Oliva (2021), “La pandemia desnuda nuestros problemas más estructurales: un análisis de los impactos del covid-19 en el mercado de trabajo argentino”, en A. Salvia y V. C. Zurita (comps.), *La pandemia y el mercado de trabajo en la Argentina. Ingresos, seguridad alimentaria y políticas públicas*, Santiago del Estero, Subsecretaría de Cultura de la Provincia de Santiago del Estero, 25-64.
- Lemus, M. (2017), “De accesos e igualaciones: apropiación de TIC por jóvenes en el marco del Programa Conectar Igualdad”, *Ciencia, docencia y tecnología*, 28 (54), pp. 150-187.
- Manzuoli, J. P. (2006), “Una visión renovadora sobre el proceso de decisión de compra”, *Enfoques*, núm. 5, pp- 75-91.
- Martínez, R., A. Palma y A. Velásquez (2020), *Revolución tecnológica e inclusión social. Reflexiones sobre desafíos y oportunidades para la política social en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL-Serie Políticas Sociales, núm. 233 (LC/TS.2020/88).
- Matozo, V. (2020), *Desigualdad digital juvenil: análisis de apropiación de*

- tecnologías digitales en estudiantes de secundarias públicas por clase social (CABA, 2017- 2020)*, tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Motta, R., E. Jelin y S. Costa (2020), *Introducción, Repensar las desigualdades. Cómo se producen y entrelazan las asimetrías globales y qué hace la gente con eso*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Nun, J. (1969), “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 5, núm. 2, México, UNAM.
- OIT (2021), “Empleo e informalidad en América Latina y el Caribe. Una recuperación insuficiente y desigual”, nota técnica, Serie Panorama Laboral en América Latina y el Caribe 2021, Ginebra.
- Paiva, V. (2017) “¿Nuevos asentamientos o nuevas villas? El Playón de Fraga. Ciudad de Buenos Aires, 2014-2016” en *AREA, Agenda de Reflexión en Arquitectura, Diseño y Urbanismo*, 23, pp. 37-45.
- Pateman, C. (2018), *El desorden de las mujeres: democracia, feminismo y teoría política*, Argentina, Prometeo Libros.
- Pedraza Bucio, C. I. (2021), “La brecha digital de género como vértice de las desigualdades de las mujeres en el contexto de la pandemia por covid-19”, *Logos*, XLIX (136), enero-junio, pp. 9-22.
- Pereyra Cousiño, B. L. (2020), “Comer con los vecinos: Significados y prácticas de comensalidad comunitaria en épocas de escasez”, *The Foodie Studies Magazine*, núm. 5.
- Pinch, T. J. y W. E. Bijker (2008), “La construcción social de hechos y de artefactos: o acerca de cómo la sociología de la ciencia y la sociología de la tecnología pueden beneficiarse mutuamente”, en H. Thomas y A. Buch (coords.), *Actos, actores y artefactos. Sociología de la tecnología*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, pp. 19-62.
- Pinto, A. (1970), “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, *Inflación: raíces estructurales*, México, FCE.
- Poy, S. (2019), *Mercado de trabajo, políticas sociales y condiciones de vida. La reproducción de los hogares en la Argentina (2003-2014)*, Buenos Aires, TeseoPress.
- y J. L. Pla (2022) “Introducción. Coordenadas teórico-metodológicas para el estudio de las consecuencias sociales de la pandemia del covid 19 en la Argentina”, en A. Salvia, S. Poy, y J.L. Pla (comps.,) *La sociedad argentina en la pospandemia. Radiografía del im-*

- pacto del covid 19 sobre la estructura social y el mercado de trabajo urbano*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, pp. 175-192.
- Prebisch, R. (1949), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Rivoir, A. y S. Escuder (2018), “Dispositivos digitales en el hogar: incidencia de las desigualdades y las políticas públicas de acceso partir de un análisis multivariado”, *Observatorio Journal*, 12(3), pp. 295-311.
- Robinson, L., J. Schulz, G. Blank, M. Ragnedda, H. Ono *et al.*, (2020), *Digital in-equalities 2.0: Legacy inequalities in the information age*, Chicago, University of Illinois at Chicago Library, 25 (7), <http://dx.doi.org/10.5210/fm.v25i7.10842>.
- Robles, M. (2017), “¿Por qué la brecha digital es un problema social?”, *Panorama Social*, 25, pp. 9-16.
- Salvia, A., J. Vera y S. Poy, (2015) “Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina”, en J. Lindenboim y A. Salvia (coords.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires, pp. 133-172.
- Scheerder, Van Deursen y Van Dijk (2019), “Taking advantage of the Internet: A qualitative analysis to explain why educational background is decisive in gaining positive outcomes”, *Poetics*, 80, [doi.org/10.1016/j.poetic.2019.101426](https://doi.org/10.1016/j.poetic.2019.101426).
- Selwyn, N. (2004), “Reconsidering Political and Popular Understandings of the Digital Divide”, *New Media and Society*, 6(3), pp. 341-362.
- Sen, A. (1992), *Nuevo examen de la desigualdad*, Madrid, Alianza Económica.
- Torrado, S. (1992), *Estructura social de Argentina. 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor.
- Tuñón, I. (coord.) (2018), *Infancias y comensalidad: hábitos y prácticas en relación a las comidas*, Argentina, EDUCA.
- Van Deursen, A. J. (2019), “The first-level digital divide shifts from inequalities in physical access to inequalities in material access”, *New Media & Society*, 21(2), pp. 354-375, [journals.sagepub.com/doi/10.1177/1461444818797082](https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1461444818797082).
- (2020), “Digital Inequality During a Pandemic: Quantitative Study of Differences in covid-19. Related Internet Uses and Outcomes Among the General Population”, *Journal of Medical Internet Research*, 22(8), e20073. [www.jmir.org/2020/8/e20073/](http://www.jmir.org/2020/8/e20073/).
- Van Deursen, A. J. y J. A. Van Dijk (2014), “The digital divide shifts to di-

- ferences in usage”, *New Media & Society*, 16(3), pp. 507-526. journals.sagepub.com/doi/10.1177/1461444813487959.
- Van Dijk, J. A. (2020), *The Digital Divide*, Wiley, [www.perlego.com/book/1536601/the-digital-divide-pdf](http://www.perlego.com/book/1536601/the-digital-divide-pdf).
- Wainer, A. (2021), “Una nueva ‘década perdida’ en la Argentina y su crónica crisis en el balance de pagos”, *Cuadernos de Economía Crítica*, 7(14), pp. 53-79.
- Winocur, R. (2009), *Robinson Crusoe ya tiene celular: la conexión como espacio de control de la incertidumbre*, México, Siglo XXI Editores, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.
- Zapata, C. B., P. M. Arraíza, E. F. Da Silva y E. Das Chagas Soares (2017), “Desafíos de la inclusión digital: antecedentes, problemáticas y mediciones de la brecha digital de género”, *Psicología, Conocimiento y Sociedad*, 7(2), pp. 162-198.

# TELETRABAJO EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA POR COVID 19 EN MÉXICO

NELSON FLÓREZ VAQUIRO  
ESTEBAN CALISAYA

## INTRODUCCIÓN

Las transformaciones experimentadas bajo el proceso de globalización desde los años ochenta se han asociado al deterioro de la calidad de los empleos. La situación se agrava en los países en desarrollo, como es el caso de América Latina y el Caribe, donde existe un histórico rezago en empleo formal y protegido, debido al insuficiente crecimiento económico, la heterogeneidad en la estructura productiva, la debilidad o ausencia de contrapesos al poder de los empleadores y la ineffectividad de los marcos regulatorios. (Bensusán, 2020).

El contexto mundial de avance de la globalización ha estado acompañado en las últimas décadas de la evolución del proceso de automatización, digitalización, robotización e inteligencia artificial (IA); dinámicas que ya estaban revolucionando el mundo del trabajo antes de que llegara la pandemia de covid 19; sin embargo, esta última aceleró aún más el desarrollo y la penetración de los cambios tecnológicos, lo que hizo ganar protagonismo a la economía colaborativa a partir del trabajo en plataformas digitales (de transporte, reparto y mensajería); la mayor penetración de las tecnologías de la información (TIC) se dio en las actividades escolares, laborales y recreativas, lo que, a la vez, ocasionó efectos como la invisibilización de los tiempos y espacios de trabajo derivados de las nuevas formas híbridas del trabajo remoto; el surgimiento de los denominados nómadas digitales; así como las modificaciones en las relaciones laborales y en la calidad del empleo. En los últimos años ha surgido una gran literatura académica especializada en determinar los efectos sociales, económicos y laborales del avance de la revolución tecnológica y de

la digitalización; el debate sobre el impacto y los posibles efectos futuros de las transformaciones tecnológicas se ha centrado en cuatro grandes aspectos:

1. La preocupación sobre el futuro del trabajo, buscando estimar los efectos de la transformación, sustitución, vínculo o complementariedad y relaciones que guardan entre sí los desarrollos tecnológicos y los empleos existentes y la posible generación de nuevas ocupaciones en función del nivel de exposición diferencial de cada ocupación (cognitivas, calificadas o no calificadas, rutinarias, manuales o no manuales, además del nivel de habilidades) a los procesos ya sea de automatización, digitalización, robotización o la Inteligencia Artificial (IA) (Acemoglu *et al.*, 2011; Autor *et al.*, 2013; Katz y Keraney, 2006; Acemoglu y Autor, 2011; Frey y Osborne, 2017; Weller, 2017; Brynjolfsson *et al.*, 2018; Bensusán y Flórez, 2020; Felten *et al.*, 2018; Brynjolfsson, 2023). De igual forma, ha surgido la preocupación sobre los efectos de las transformaciones tecnológicas en torno a estimular la mayor flexibilidad en los mercados laborales, sumado a los efectos en los salarios y protección social; el papel en la reducción de las desigualdades de género y en la estructura productiva heterogénea de los países en desarrollo (Autor *et al.*, 2003; Weller *et al.*, 2019; Bensusán, 2020; Bensusán y Flórez, 2020b; Acemoglu y Restrepo, 2022a; Lane, *et al.*, 2023; Brambilla *et al.*, 2023).
2. Resaltan las investigaciones sobre expectativas y efectos positivos del desarrollo tecnológico y la adopción rápida de las nuevas tecnologías en el aumento del crecimiento económico y la productividad laboral; a la par, aquellos que plantean la necesidad de adaptar y orientar los perfiles educativos y de calificación del sistema educativo (formal e informal) y la generación de nuevas habilidades de la población activa en el mercado laboral (Acypreste y Parana, 2022).
3. Los estudios que se enfocan en el problema de la naturaleza del trabajo en plataformas digitales; las tendencias de la legislación y los fallos judiciales a nivel global en materia de regulación y protección laboral; además de aquellos orientados a analizar el surgimiento de los distintos procesos de acción

colectiva de los trabajadores en plataformas, en especial de reparto, resaltando las demandas en torno a la mayor transparencia de los algoritmos de las plataformas, en cuanto a la asignación de pedidos, comisiones y pagos realizados, y, por otro lado, la demandas en el acceso a la seguridad social y seguros de protección vial, entre otras (CEPAL y OIT, 2019; Bensusán y Díaz Santana, 2023b; Bensusán y Santos, 2023b). El control social y laboral algorítmico por parte del empleador; en este caso la vigilancia, clasificación y evaluación, derivadas de las nuevas formas de supervisión que surgen a través de la tecnología (Acypreste y Paraná, 2022). En este sentido se manifiestan la importancia y las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías; al mismo tiempo algunas voces expertas hacen un llamando a la necesidad de regulación de la IA para frenar la vigilancia y la desinformación, para que se garantice la transparencia y la protección de datos y evitar que se vean comprometidas las personas y las comunidades a violaciones de los derechos fundamentales.

4. Por último, las investigaciones enfocadas en las nuevas formas de trabajar, de relaciones laborales que surgen con la digitalización y sus implicaciones sociales; durante y después de la pandemia por covid 19, ganan fuerza los denominados trabajos móviles digitales; los nómadas digitales, el trabajador remoto, denominado también teletrabajador, *home office* o *cloud worker* (Schmidt, 2017; Woodcock y Graham, 2020), quienes gracias a los avances y mayor penetración de las TIC desarrollan su actividad fuera del lugar habitual de trabajo, en distintos sitios físicos de la ciudad o el país en el que normalmente se labora (casa, café, espacio *cowork*, espacios públicos, etc.) (Thompson, 2018; Mancineli, 2020).

Si hablamos de los efectos de la pandemia en la digitalización y la capacidad de trabajar a distancia, Jung y Katz (2022) ponderan el papel de la creciente penetración de banda ancha en la región en tanto permite realizar actividades presenciales desde el hogar. Tal es así que más del 40% de la población habría manifestado haber teletrabajado en pandemia en Argentina, Costa Rica, Chile y Colombia. Los autores también encontraron eviden-

cia empírica de que la probabilidad de realizar *home office* se incrementa cuando las medidas de confinamiento son más restrictivas, de esta manera la pandemia tendría un efecto directo en la práctica del teletrabajo (Jung y Katz, 2022).

En México, en relación con el acceso y el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), según la Encuesta Nacional sobre disponibilidad y uso de las tecnologías de la información en los hogares (ENDUTIH),<sup>1</sup> se sabe que para 2021 el uso de la computadora para actividades laborales fue tan sólo de 18.4%; el 38.6% de los usuarios de internet manifestó que el lugar de acceso es en el trabajo (un incremento de 1.4% y 2.0%, respectivamente, en relación con 2017).<sup>2</sup> Estos aumentos significativos en el acceso y usos de las TIC posiblemente obedecieron a la dinámica de restricción a la movilidad derivadas de la pandemia por covid 19; los trabajadores recurrieron al uso de las tecnológicas para lograr una mayor comunicación e interacción virtual; estimaciones realizadas con la encuesta telefónica sobre covid 19 y mercado laboral (ECOVID-ML), encontró que durante el primer mes de la pandemia (abril de 2020), de los 32.9 millones de ocupados de 18 y más años, 7.7 millones (23.5%) trabajaron desde su casa.

Bajo este contexto, con este trabajo buscamos analizar las afectaciones de la pandemia por coronavirus (covid 19) sobre el mercado laboral mexicano, en especial como factor detonador del teletrabajo. Se estudiarán las características de la absorción laboral durante la crisis y se analizarán los efectos asociados al trabajo en casa y su relación con las TIC.

Este documento se divide en cuatro apartados. En la primera parte se presentan las características del acceso a las tecnológicas de la información y la comunicación (TIC) y su importancia para el desarrollo del trabajo remoto; en el segundo apartado se exponen las principales afectaciones de la pandemia en la actividad económica y social. En la tercera sección se presenta el marco conceptual y el debate sobre el teletrabajo y, en particular, su

<sup>1</sup> Véase [www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/Otr-TemEcon/endutih\\_21.pdf](http://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/Otr-TemEcon/endutih_21.pdf)

<sup>2</sup> En la ENDUTIH no se pregunta sobre el uso de telefonía celular para las actividades del trabajo.

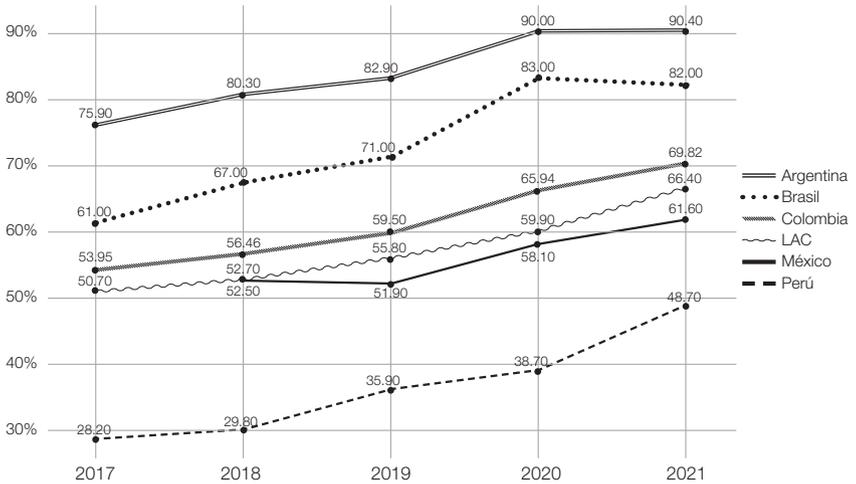
importancia en el contexto de la pandemia por covid 19; se presentan los principales enfoques e investigaciones realizadas sobre su impacto potencial y efectivo en los mercados de trabajo. En la última parte se analiza el teletrabajo, su relación y factores asociados con las características sociodemográficas y laborales, tomando en cuenta sus efectos diferenciales en la segmentación estructural del mercado de trabajo mexicano. Finalmente, a partir de los resultados se presentan las conclusiones y se plantea la discusión en torno al futuro del teletrabajo.

#### DESIGUALDADES EN EL ACCESO A LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN

Es indudable que la adopción del teletrabajo se encuentra asociado al acceso a las tecnologías de información y comunicación (TIC). Se requieren tres aspectos esenciales para que se pueda desarrollar: conexión y bajo costo de acceso a internet; un equipo o dispositivo de comunicación y el conocimiento, las habilidades o las destrezas para gestionar estas tecnologías. Por ejemplo, si el trabajador no puede conectarse a internet (o al menos a la red interna de la organización en la que labora) desde un dispositivo que le permita comunicarse de manera digital con sus subordinados, colegas, clientes y superiores (como puede ser una computadora, tableta o celular inteligente), es imposible que pueda teletrabajar, incluso si cuenta con las habilidades y el conocimiento.

En primer lugar, el acceso al servicio de internet se encuentra mediado por factores externos al trabajador como son la cobertura, el precio y la calidad de la conexión a la red. Según los datos de 2017 a 2021, en América Latina se observa un incremento paulatino de los hogares con acceso a internet; en países como Perú, México y Colombia se redujo la brecha en relación con el promedio de la región (véase figura 1). Argentina y Brasil lideran la penetración de los hogares con servicio de internet, con niveles cercanos a los observados a los países desarrollados, quienes presentan niveles por encima del 90% de acceso a internet por hogar (OECD.Stat, 2023).

FIGURA 1. PORCENTAJE DE PAÍSES CON ACCESO A INTERNET EN AMÉRICA LATINA



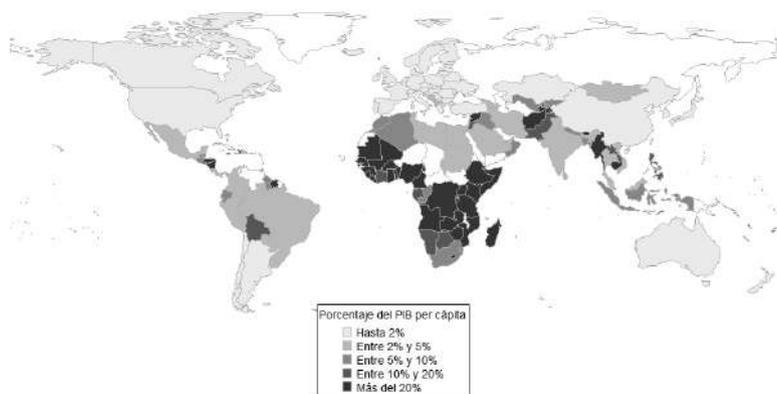
FUENTE: Elaboración propia con base en el Centro Regional de Estudios para el Desarrollo de la Sociedad de la Información CETIC.br, 2023; Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2019, 2021, 2022; Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI, 2023; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI, 2023; Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INDEC, 2023e, 2023d, 2023c, 2023b, 2023a.

Una segunda limitante puede relacionarse con los precios al usuario final, según reportes de Cable.co.uk los costos de banda ancha promedio en América Latina representan en promedio 9% del PIB per cápita mensual de cada país, mientras que en Norteamérica y Europa Occidental éstos apenas superan el 1%. Vale la pena mencionar la precaria situación de las regiones de Asia y el Pacífico y Medio Oriente, donde los precios promedios de banda ancha representan más del 10% del PIB per cápita mensual, así como la alarmante situación de África, donde un plan de banda ancha promedio supera el PIB per cápita mensual. La figura 2 nos permite ver los costos desiguales en el acceso a internet por país; los hogares de Latinoamérica y el Caribe, Asia y en especial África, requieren destinar una mayor parte de sus

ingresos al acceso a internet por banda ancha en relación con los países de Norteamérica y Europa.<sup>3</sup>

Comparando el precio promedio de un plan de banda ancha de internet con el del salario mínimo mensual (véase figura 3, en Anexos),<sup>4</sup> no se encontraron diferencias sustanciales a las tendencias descritas cuando se comparó el precio medio de un plan de banda ancha con el PIB per cápita, por lo que se reafirman los marcados diferenciales entre el norte desarrollado y el sur global en cuanto al acceso a internet de calidad.

FIGURA 2. COSTO DEL PAQUETE DE BANDA ANCHA DE PRECIO MEDIO CON RELACIÓN AL PIB PER CÁPITA



FUENTE: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2023; Cable.co.uk, 2023.

No obstante, cuando se analizaron las relaciones entre los precios de acceso a internet y el salario mínimo pudo notarse que

<sup>3</sup> No debe olvidarse que el PIB per cápita puede ser una medida engañosa puesto que es una forma muy poco refinada de medir la distribución del ingreso de cada país, este no da cuenta de las diferencias entre los diferentes niveles de ingreso de la población dentro de los mismos.

<sup>4</sup> Cuando el salario mínimo mensual no se encontraba disponible en ILOSTAT, el sistema de estadísticas laborales de la OIT, se completó la información con los reportes oficiales y se hizo las transformaciones a su valor en dólares con el tipo de cambio de los primeros días de 2022.

las diferencias entre el norte global y Latinoamérica y el Caribe fueron más marcadas en comparación al análisis de dichos precios con el PIB per cápita, confirmando que, para los segmentos que perciben el salario mínimo, el acceso a un plan de banda ancha en América Latina representa una porción mucho más importante de su ingreso laboral que para los mismos segmentos en los países desarrollados.

De cualquier manera, este indicador sigue teniendo problemas en tanto que la existencia de un salario mínimo en el país no implica que éste sea un derecho adquirido por todos los trabajadores. Más aún, el salario mínimo tendrá menor incidencia entre los trabajadores informales que representan más del 45% de la población ocupada en gran parte de los países de la región. En este sentido, es plausible concluir que las desigualdades y brechas en el acceso a internet tenderían a ser más amplias de lo que se retratan en las figuras 2 y 3. Igualmente, no es de extrañar que en situaciones de crisis una de las primeras estrategias de recorte de gastos que aplican las familias en mayor vulnerabilidad (o aquellas que pasaron a ser vulnerables fruto de la crisis) es la conexión a internet en el hogar.

En el caso particular de México, el acceso y uso de las TIC es también desigual: en 2021 la población usuaria de computadoras es de 37.4% (la diferencia con respecto a 2017 es de 7.8 puntos porcentuales menos); de telefonía celular el 78.3% y el 75.6% de internet; en los dos últimos casos se observó un incremento del 3.1% y 4.1% con respecto a 2020.<sup>5</sup> Los tres principales medios para la conexión de los usuarios a internet son celular inteligente (*smartphone*) con 95.3%; computadora portátil con 33.2% y computadora de escritorio con 28.9%. Existe una marcada brecha en los usuarios de internet según el género (76% en los hombres contra 74.8% en las mujeres), grupos de edad (91.7% en menores de 35 años contra 42.4% en las personas de 55 y más años) y zona geográfica (81.6% en contextos urbanos y 56.5% en las áreas rurales). Los usuarios de internet identificaron como principales problemas al conectarse a la red la lentitud en la transfe-

<sup>5</sup> INEGI, Comunicado de prensa, [www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/OtrTemECON/ENDUTIH\\_21.pdf](http://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2022/OtrTemECON/ENDUTIH_21.pdf).

rencia de la información, interrupciones en el servicio y exceso de información no deseada.

La pandemia modificó el uso de las tecnologías de información, entre 2020 y 2021 se incrementó en 5.5% los hogares que buscaron mejorar la conectividad a internet; de 2019 a 2021 el acceso a internet desde el hogar se incrementó 10%, lo que modificó su uso en las labores escolares, de 23.9% en 2019 a 34.1% en 2020 y sufrió una caída de 1.8% en 2021, posiblemente asociada al restablecimiento presencial de las actividades escolares; también, se incrementaron las actividades laborales por medio de una computadora y del internet al pasar de 19% en 2019 a 20.8% en 2021.<sup>6</sup>

Si bien en México y en Latinoamérica en general los hogares y la población ha mostrado un sostenido incremento en el acceso a internet en los últimos años, persisten las brechas de disponibilidad, precio y calidad de conexión con el norte global e incluso al interior del país existe una gran heterogeneidad en el acceso, costos y usos del mismo, aspectos que pueden condicionar y hacer desigual las posibilidades de teletrabajar.

#### PRINCIPALES AFECTACIONES DE LA PANDEMIA EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL

En este apartado se expondrán algunas de los principales efectos de la pandemia en la estructura económica y social en el ámbito mundial y en México en particular, haciendo énfasis en la profundización de las desigualdades que implicaron las medidas de confinamiento impuestas en la gran mayoría de los países del mundo.

Durante 2020 la estrepitosa caída de la economía mundial ocasionada por las medidas de confinamiento planteaba uno de los escenarios más sombríos en casi un siglo, la pandemia ocasionó la mayor contracción de los mercados mundiales desde la segunda guerra mundial.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> INEGI. ENDUTIH, [www.inegi.org.mx/programas/dutih/2021/#Informacion\\_general](http://www.inegi.org.mx/programas/dutih/2021/#Informacion_general)

<sup>7</sup> Superando por casi el doble a la contracción causada por la crisis recesiva

Si bien normalmente las crisis previas se debían a distorsiones relacionadas con la demanda, la pandemia también produjo perturbaciones serias en la oferta debido al cierre de actividades (Savona, 2020; Soares y Berg, 2022; Viegelahn, 2021). Esto agravó la crisis especialmente desde el lado del consumo como de las cadenas de suministros, lo que terminó en una suerte de círculo vicioso en el que las presiones de la oferta agravaban la caída de la demanda, ya golpeada por las caídas en el ingreso y el aumento del subempleo visible. En esta dirección, la crisis sanitaria representó un choque de oferta y de demanda del comercio. El confinamiento ha distorsionado los hábitos de consumo, las expectativas de ahorro, exacerbado la aversión al riesgo y retrasado las inversiones.

El crecimiento efectivo en el PIB mundial fue de más del 6.8% en 2021, pero este efecto dinamizador parece difuminarse dado que las proyecciones para 2022 fueron de menos del 3.1%, principalmente por las presiones que tuvo la guerra entre Rusia y Ucrania en la dinámica económica mundial. De manera similar, el comercio presentó una recuperación vertiginosa durante 2021, creciendo más del 10% (y 9% al nivel que tenía en diciembre 2019), pero para 2022 no alcanzaría a más del 3% (CEPAL, 2022).

La respuesta y los efectos de la crisis ha sido heterogénea, mientras que los países desarrollados invirtieron ingentes cantidades de recursos en gastos, alivios tributarios e instrumentos de liquidez alcanzando más de 20% del PIB en dichas inversiones, los países emergentes sólo destinaron 4% en gastos adicionales y

---

de 2009. Para los trabajadores esto implicó también que sus horas de trabajo se redujeron en 17%, mientras que sus ingresos laborales también disminuyeron en 10.7%, comparados con 2019 (Soares y Berg, 2022). Varios estudios coinciden en el carácter único del tipo de crisis que conllevó la pandemia. Igualmente, desde la crisis de 2008 en adelante el comercio mundial y el comercio de las cadenas de valor globales se han reducido de manera sistemática, tendencia que se agravó durante la crisis del covid 19. La desaceleración vendría desde antes de la pandemia y estaría explicada por la tendencia a la relocalización, sustitución de proveedores por fuentes de suministro automatizada y el menor alcance de las cadenas de valor. “El efecto de la robotización, y la automatización sobre la participación de las cadenas de valor mundiales parece ser negativo, especialmente en los países emergentes y de bajos ingresos...” (Savona, 2020, p. 214).

alivio tributario. La crisis tuvo como consecuencia la agudización de las desigualdades entre y dentro de los países, “América Latina y el Caribe fue, indudablemente, la región que experimentó la mayor contracción del PIB y del empleo” (CEPAL, 2021: 123)

Más aún, la pandemia tendió a exacerbar las desigualdades económicas y sociales preexistentes,<sup>8</sup> en especial los efectos del confinamiento en los ingresos presentes y futuros, en el acceso a sistemas de salud, en la conservación del empleo o la adopción de modalidades de trabajo a distancia son menores cuando hablamos de países con estructuras laborales predominantemente informales como es el caso de América Latina y el Caribe, y otros países en desarrollo (Dosi, 2020).

Si hablamos de la ocupación, en la región el número de ocupados tuvo una fuerte caída al inicio de la pandemia y ha presentado una recuperación constante y progresiva, llegando al nivel prepandemia en el primer trimestre de 2022 (CEPAL, 2022). La recuperación ha sido diferencial por género, más lenta e incompleta en el caso de las mujeres. El aumento del desempleo a causa de la crisis fue mayor entre las mujeres que entre los varones. Igualmente, la recuperación, de manera inversa, fue mayor entre los varones que entre las mujeres.

Un fenómeno similar sucedió con la participación y la ocupación. Esto puede relacionarse al hecho de que los sectores más golpeados y con la recuperación más lenta por la crisis son histó-

<sup>8</sup> Diversos autores y autoras también han señalado los efectos diferenciales de la pandemia en razón de género, siendo siempre las mujeres las que son expulsadas en mayor medida del mercado laboral, las que asumen la mayor carga del trabajo de cuidado (remunerado o no remunerado), mayor riesgo de sufrir violencia de género al haberse encontrado confinadas con sus potenciales agresores, y mayor exposición a la enfermedad, en especial en el primer año de pandemia, en el que no existían vacunas disponibles (Castañeda-Navarrete *et al.*, 2020; Llanes Díaz y Pacheco Gómez Muñoz, 2021; Peluffo y Viollaz, 2021). Si hablamos de efectos diferenciales a nivel regional, Latinoamérica y el Caribe experimentó la contracción más grande de su producción. El confinamiento y otras medidas afectaron de forma muy heterogénea a los sectores económicos y presentaron comportamientos muy diferenciados. El choque para los mercados laborales fue el más grande del que se tiene registro, con históricas caídas en la ocupación y participación y aumentos apoteósicos en las tasas de desempleo (CEPAL, 2021).

ricamente feminizados (servicios, restaurantes, turismo y comercio), la mayor carga de cuidados, el desaliento y las expectativas de oportunidades laborales limitadas. El empleo en general ha presentado una recuperación más lenta que el de las actividades económicas. En la nota positiva, los salarios reales lograron recuperarse a niveles prepandémicos (CEPAL, 2022). En este contexto particular la economía mexicana se ha caracterizado por un escenario de bajo crecimiento en las últimas décadas (cercano al 2% anual), situación que se acentuaría con el desarrollo de la pandemia por covid 19 a lo largo de 2020, ante la crisis sanitaria, económica y social derivada de la pandemia que llevó a la pérdida de cerca de 470 000 vidas (INEGI, 2023); a un desplome de la actividad económica representada en una caída del PIB de -8.5% (INEGI, 2021); al cierre temporal y permanente de un gran número de unidades económicas, el 23.1% de las empresas manifestaron haber adoptado cierres temporales o paros técnicos (INEGI, 2020); el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) reportó que para 2020 cerca de 55.7 millones de personas se encontraban en pobreza, un incremento de 7.3% en el número de personas pobres entre 2018 y 2020 (Coneval, 2021), para el tercer trimestre de 2020 el porcentaje de la población con ingreso laboral inferior al costo de la canasta alimentaria nacional llegó a representar el 46.3%; además de la pérdida de más de un millón de empleos formales registrados en el Instituto Mexicano de Seguridad Social IMSS (Bensusán y Flórez, 2020a; Flórez y Bensusán, 2023; Pacheco y Flórez, 2023).

El desarrollo y la evolución de la pandemia ocasionó cambios relevantes en un periodo muy corto de tiempo; el gobierno no se encontraba preparado para una crisis de tal magnitud y se vio obligado a adoptar medidas como el confinamiento de la población y la restricción a los desplazamientos para mitigar la propagación del virus por covid 19; además se limitaron las actividades presenciales en sectores económicos no esenciales y la suspensión de las clases presenciales en todos los niveles del sistema educativo.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> El 30 de marzo de 2020 se suspendieron las actividades no esenciales en los sectores público, social y privado (y hasta el 30 de abril, periodo que se

La encuesta de INEGI sobre el impacto económico generado por covid 19 (2020) en las empresas, desarrollada en tres rondas, estimó que, de un total de 1 873 564 empresas a nivel nacional, el 86.6% presentó alguna afectación por la pandemia. En el tercer levantamiento de la encuesta, 73.8 % de las empresas habían experimentado disminución de ingresos, 50.2% baja demanda y 29.2% escasez de insumos o productos; 18.4% había realizado reducción de personal y 13.2% redujo remuneraciones o prestaciones.

En este mismo sentido, el Estudio sobre la Demografía de los Negocios para 2020 de INEGI mostró los resultados sobre los establecimientos que sobrevivieron, nacieron y murieron entre mayo de 2019 a septiembre de 2020. Mostró que alrededor de un millón de establecimientos (20.8% del total) dejaron de operar, de los 4.9 millones de establecimientos micro, pequeños y medianos del sector privado y paraestatal registrados en los Censos Económicos 2019. Es de destacar que, a nivel nacional, el 5.7% de las empresas lograron implementar el trabajo en casa y se observaron importantes diferencias según el tamaño del establecimiento; el 34% de las grandes empresas recurrió a esta estrategia y tan sólo el 10.8% de las empresas PYMES y 5.1% de las microempresas recurrieron al teletrabajo.

Es de resaltar que la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STYPS) sólo hasta junio de 2023 publicó la norma NOM-037 sobre el *home office*, derivada del capítulo dedicado a regular esta modalidad laboral del conjunto de reformas a la Ley Federal del Trabajo de enero de 2021. La norma tendrá un plazo de seis meses para su implementación (diciembre de 2023); establece las condiciones de seguridad y salud con el propósito de salvaguardar el bienestar de los trabajadores que realizan teletrabajo, estipulando directrices y responsabilidades para los trabajadores y empleadores, exigiendo a estos últimos proveer herramientas y cubrir algunos costos relacionados con el trabajo remoto.

---

amplió al 30 de mayo de ese año). Posterior a esta fecha se emitieron diversos acuerdos y decretos con distintas medidas encaminadas a prevenir y reducir los riesgos de contagio (Castro *et al.*, 2021).

## EL TELETRABAJO EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA POR COVID 19

El estudio del trabajo remoto ha privilegiado dos enfoques: aquellos que realizan estimaciones del volumen y tareas relacionadas con las ocupaciones que pueden ser susceptibles de realizar teletrabajo haciendo uso de las TIC, y algunos pocos que logran determinar el perfil y las condiciones laborales de los ocupados que realmente logran realizar teletrabajo, debido a las dificultades en las fuentes de información para identificar este contingente de trabajadores (Dingel y Neiman, 2020; Monroy-Gómez-Franco, 2020; Leyva y Mora, 2021; Calisaya, 2022; Escoto, 2023; Ruiz, 2022).

Cabe resaltar estudios pioneros que tratan de cuantificar el teletrabajo potencial según el tipo de ocupación. Dingel y Neiman (2020) con base en las características de las ocupaciones encuentran que el 37% de los empleos en Estados Unidos podrían realizarse enteramente bajo la modalidad de *home office*. Además, trasladaron su clasificación de ocupaciones a 85 países y encontraron una relación directa entre el nivel de ingreso promedio del país y el porcentaje de empleos que pueden realizarse desde casa. En sus estimaciones para México, alrededor de 22.3% de los empleos podrían realizarse desde casa.

Monroy-Gómez-Franco (2020), siguiendo la metodología de Dingel y Neiman (2020), estima que para México el porcentaje de empleos que pueden realizarse desde casa se encuentra entre 20% y 23%. Leyva y Mora (2021), adaptando la metodología de Dingel y Neiman (2020) al caso mexicano y tomando como base el sistema nacional de clasificación de ocupaciones (CIAN) de INEGI, estima que la cantidad de la población ocupada que puede teletrabajar en el país es cercano a 10.6%. En estas estimaciones los autores coinciden con que el perfil se encuentra relacionado con población ocupada con altos niveles de escolaridad, en contextos urbanos, en trabajos formales del sector servicios, en posiciones ocupacionales de toma de decisiones y con una nula precariedad laboral (altos ingresos, estabilidad laboral y acceso a la seguridad social, entre otros).

Por otro lado, la investigación académica se ha preocupado

por identificar el papel del teletrabajo como elemento de protección del trabajador. Sin embargo, parece no haber suficiente evidencia de esto; al contrario, todo indica que es un esquema privilegiado y la pandemia habría exacerbado estos privilegios en comparación con el resto de los trabajadores (Savona, 2020). En el mismo orden de ideas, Según Viollaz (2022), la posibilidad de trabajar desde casa es por su naturaleza diferenciada, principalmente por el tipo de ocupación (que está directamente relacionado con el sexo, la edad y el logro educativo), el lugar de residencia y el nivel de ingreso. Además, en los países en desarrollo es más heterogénea que en los países desarrollados. Complementariamente, también parece existir evidencia de una relación directa entre el nivel de ingreso (tanto a nivel individual, sectorial y geográfico) y la posibilidad de teletrabajar (Dingel y Neiman, 2020; Gottlieb *et al.*, 2020; Leyva y Mora, 2021; Monroy-Gómez-Franco, 2020).

En el marco del confinamiento, alrededor del mundo se clasificó a las actividades entre esenciales y no esenciales, las primeras consideradas extremadamente importantes para el funcionamiento de la sociedad y la economía durante la crisis: industrias y servicios de salud, alimentación, servicios básicos, comunicaciones y gobierno. Las actividades no esenciales, al contrario, fueron detenidas, reducidas de manera importante o bien se empezaron a llevar a cabo a distancia<sup>10</sup> (Savona:2020); en este caso podemos concluir entonces que las actividades esenciales y el teletrabajo son poco compatibles, al menos durante la pandemia por covid 19. Además, el trabajo a distancia tiene un carácter muy selecto entre los trabajadores.

<sup>10</sup> Savona (2020) reflexiona sobre cómo, en situaciones previas a la crisis, servicios como el reparto, el transporte, el cuidado, los servicios sociales y la atención médica eran en general percibidos como actividades poco productivas, de baja calificación, sin tecnología y con remuneraciones bajas. La pandemia puso en manifiesto que la esencialidad se relaciona a la satisfacción de las necesidades básicas y que, por su naturaleza, éstas no se pueden satisfacer a distancia.

EL TELETRABAJO COMO MECANISMO DE CONSERVACIÓN  
DEL EMPLEO EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA (SALVAVIDAS)

No existe una definición unívoca y consensuada sobre lo que es el teletrabajo. En el transcurso del tiempo han surgido múltiples términos como: teletrabajo, trabajo a distancia, trabajo desde casa, *home office*, *anywhere-working*, *telecommuting*, *e-work*, trabajo a domicilio, trabajo remoto, entre otros, todos referidos al mismo fenómeno, tomando centralidad el uso las tecnologías de la información y comunicación para su reconocimiento.

No fue sino hasta iniciada la pandemia que la Organización Internacional del Trabajo encaró un proceso reflexivo para conceptualizar, medir y diferenciar el teletrabajo de otras modalidades de trabajo a distancia, reconociendo tres categorías (OIT, 2020 y 2021):

CUADRO 1.

<i>Categoría</i>	<i>Características distintivas</i>
Teletrabajo puro	Las TIC atraviesan por completo la actividad laboral, sin restricciones de tiempo o lugar (no hay horario, no importa dónde estén); no mantienen relación de subordinación (ej. dueños de negocios de comercio electrónico, proveedores de servicios web en línea).
Teletrabajador desde el domicilio	Trabajador subordinado que hace las tareas que hacía en el lugar de trabajo desde su domicilio (ej. educadores en línea, manejo de comunidades de redes sociales).
Teletrabajador basado en el domicilio	El domicilio es el lugar predeterminado de trabajo, pero mantiene una relación de subordinación velada (ej. Programadores, traductores, diseñadores).

FUENTE: elaboración propia con base en OIT, 2020 y 2021.

Para este trabajo se hará uso de la definición del teletrabajo de Calisaya Aranda, (2022), que se reproduce a continuación:

se considerará como teletrabajo toda aquella actividad laboral remunerada, formal o informal, que mayoritariamente se realice en el lugar de elección del trabajador, principalmente su domicilio, y en la que las TIC medien las relaciones con los patrones u otros compañeros de trabajo

cuando sea el caso. El teletrabajador/a será pues aquel que realice teletrabajo con regularidad, sin importar tanto si su relación laboral es la de un contrato formal, una plataforma digital, un trabajo autónomo o por producto/honorarios, pero sí que mantenga una relación jerárquica patrón-empleado, es decir, en la que el primero supervise, controle y, en el sentido amplio de la palabra, mantenga una relación de poder sobre el último (pp. 20-21)

Sobre esta definición es pertinente añadir un elemento, el de la autogestión y autosupervisión. El teletrabajador además de tener control sobre dónde realiza sus actividades suele tener amplio margen de acción sobre la gestión de sus tareas. Es cierto que no sería imposible que sus superiores supervisen sus actividades al estilo de la fábrica fordista por medio de las TIC, pero un elemento central para la adopción exitosa del esquema tiene que ver con que los trabajadores transiten hacia un modelo de control basado en resultados más que en el proceso para llegar a los mismos. Sin embargo, tal como señalan Viollaz (2022) y Aloisi y De Stefano (2022), esta flexibilidad a menudo se traduce como flexibilidad para autoexplotarse, pues si bien el empleador ya no vigila el trabajo cotidiano, sí está muy pendiente de que se obtengan los resultados esperados.<sup>11</sup>

Vale la pena mencionar que esta definición excluye a los trabajadores de plataformas de reparto o de transporte porque su relación de control con el empleador o la plataforma es mucho menos flexible que la del teletrabajador, pues el elemento fundamental de escoger el lugar desde donde se trabaja no está presente.

Para cumplir con el objetivo de determinar los factores asociados al trabajo en casa, usamos como fuente de información la Encuesta Telefónica sobre covid 19 y Mercado Laboral ECOVID-ML de INEGI, la cual tenía por objetivo medir los efectos de la contin-

<sup>11</sup> Esto no implica que no existan teletrabajadores férreamente controlados por los empleadores, como es el caso de los teletrabajadores de centros de llamadas de soporte, ventas y testeo de *software*, entre algunos otros. Igualmente, la demanda de *software* de control y seguimiento de personal se ha incrementado en 58%, comparado con sus niveles prepandémicos (Aloisi y De Stefano, 2022).

gencia en el mercado laboral. A pesar de tener limitaciones en su tamaño de muestra y el universo que representa (mayores de 18 años con acceso a teléfono), es la única fuente de información oficial en México que tiene una pregunta que permite inferir de forma directa si un trabajador realiza trabajo remoto (indistintamente usaremos como sinónimo al teletrabajo: trabajador remoto, trabajo para el *home office*, trabajo a distancia, *cloud worker*) identificando si el mismo realizó trabajo desde su domicilio y si tiene acceso a equipamiento y acceso a TIC (Calisaya Aranda, 2022).

Para construir la variable de teletrabajo se usó la metodología propuesta por Leyva y Mora, (2021) a través de un conjunto de filtros sucesivos basados en las preguntas de la ECOVID-ML, dando como resultado la variable binaria “Teletrabaja” o “No teletrabaja” con las siguientes características:

#### CUADRO 2. DEFINICIÓN DEL TELETRABAJO

<i>Teletrabaja</i>	<i>No teletrabaja</i>
Ocupado remunerado no ausente mayor de 18 años que trabajó desde casa, cuenta con equipamiento para realizar sus tareas desde su casa, computadora y conexión a internet.	Ocupado remunerado no ausente mayor de 18 años que no trabajó desde casa

FUENTE: elaboración propia con base en Leyva y Mora, 2021.

Además, se elaboraron *proxys* a otras características laborales a partir de la recodificación de las variables disponibles en la fuente de información:

- La variable de jornada laboral se construyó en función de las horas trabajadas durante la semana anterior a la entrevista. Se considera jornada parcial si está por debajo de las 35 horas semanales, jornada normal si está entre 35 y 48 horas semanales y jornada extraordinaria si excede las 48 horas.
- La variable de tamaño de la unidad económica fue recodificada a partir de la pregunta sobre el número de personas que trabajan en el lugar trabajo. Se considera pequeña si alcanza

a un máximo de 10 personas; cuando en el establecimiento trabajan entre 11 y 50 personas se considera que la unidad económica es mediana y si supera las 50 personas se categoriza como unidad económica grande.

- A diferencia de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, ENOE, la ECOVID-ML no cuenta con una variable sobre la condición de informalidad; para fines analíticos se ha construido un *proxy* usando las variables de posición en la ocupación y acceso a seguro de salud. Se considera formales a aquellos trabajadores “empleados u obrero” “jornalero o peón”, “ayudante con pago”, “patrón o empleador”, “trabajador por cuenta propia” que cuenten con acceso a seguro de salud por parte de su empleo. A pesar de que el asalariamiento suele ser una condición asociada a la formalidad, si el trabajador es considerado “empleado u obrero” pero no cuenta con acceso a seguro de salud por parte del empleo será catalogado como informal. Lo contrario también aplica, si bien las condiciones como “jornalero o peón”, “patrón”, “ayudante con pago” y “trabajador por cuenta propia” suelen vincularse a la informalidad, cuando éstas estén acompañadas del acceso a seguro de salud por parte del empleo se considerará que el trabajador es formal.

### *El mercado laboral en el contexto de la pandemia*

En este apartado se revisan los principales indicadores de mercado laboral reportados para los meses de análisis. Es necesario aclarar que, dada la emergencia y la suspensión del levantamiento de la ENOE durante dicho periodo, se levantaron dos encuestas telefónicas sobre mercado laboral: la ETOE, destinada a suplir la ENOE de forma no presencial, y la ECOVID-ML, dirigida a explorar los impactos de la pandemia en el mercado laboral. Por lo mismo, estas mediciones no tienen la misma robustez que la ENOE, pero sus resultados tuvieron un proceso de corrección y revisión por parte de INEGI previas a su publicación.

CUADRO 3. INDICADORES ESTRATEGICOS DEL MERCADO LABORAL

<i>Mes</i>	<i>Abril</i>	<i>Mayo</i>	<i>Junio</i>	<i>Julio</i>
Tasas de desempleo	4.69%	4.2%	5.5%	6.3%
Tasa de participación	47.2%	47.4%	53.1%	53.7%
Tasa de subocupación	25.4%	29.9%	20.1%	18.3%
Tasa de informalidad	47.9%	51.8%	53.0%	55%
Ocupados totales	42 759 589	43 328 874	48 056 740	49 579 935

\* Las tasas y el total de ocupados de abril a junio corresponden a los tabulados de la ETOE, los datos de julio corresponden a la ENOE-N y la tasa de desempleo desestacionalizada es reportada en el Banco de Información Económica del INEGI.

FUENTE: elaboración propia con base en INEGI, 2022b.

La recuperación del mercado laboral fue notoria después del *shock* inicial: pasó de 42.76 millones a 49.58 millones de ocupados y tuvo un incremento de 15% entre abril y julio, con una tendencia siempre creciente. La recuperación más grande fue en junio. Pese a esto, la tasa de desempleo tuvo su pico más alto en julio, lo que podría indicar la mayor disponibilidad de los trabajadores a medida que pasaba el tiempo y cómo el choque inicial de la pandemia expulsó a un número importante de trabajadores que, en clara actitud de desaliento, no buscaron trabajo en un inicio, saliendo así de la población económicamente activa (PEA) y no siendo tomados en cuenta para la medición de la tasa de desempleo, tal como menciona Hualde (2021), la interrupción en las actividades económicas no se vio traducida en un aumento de la desocupación por el enorme crecimiento de la población económicamente no activa (PNEA). Sin embargo, desde mayo este indicador empieza a reducirse y después de tres meses muchos trabajadores vuelven a presionar al mercado la-

boral, registrando la tasa de desempleo más alta del periodo de análisis.

Según datos de la ECOVID-ML de INEGI, tomando en cuenta solamente a trabajadores mayores de dieciocho años en adelante, ocupados durante la semana anterior a la entrevista y que perciban alguna remuneración, se observa que pasaron de 32.5 millones de ocupados en abril a 35.2 millones de ocupados en julio. Esta recuperación es mucho menor que la que reporta la ETOE y la ENOEN, alcanzando a 8% si se toma como base los ocupados de abril.

Por el contrario, el teletrabajo se fue reduciendo tanto en términos relativos como absolutos, pasando de 4.5 millones en abril a 3.4 millones en julio. Es justamente entre estos dos meses que existen diferencias estadísticamente significativas en la proporción de trabajadores remotos, pues en el resto de los casos los intervalos de confianza de la estimación a 95% de confiabilidad se solapan entre sí.

No es posible afirmar si la reducción se debe a que los teletrabajadores fueron expulsados del mercado laboral o bien retornaron a la presencialidad. El grado de recuperación del mercado laboral y algunas otras características asociadas con empleos protegidos (véase más adelante) dan indicios de que conservaron sus empleos pero dejaron de trabajar en casa, aunque también podría ser posible que fueran expulsados del mercado laboral (Hualde, 2021). Sin embargo, este efecto podría ser diferencial por sexo pues las mujeres salieron en mayor proporción que los hombres, lo que pudo estar asociado con la secular mayor carga de cuidados en el hogar que padecen, lo que las obligó a abandonar sus trabajos.

### *Teletrabajo y características sociodemográficas*

Existen diferencias importantes según el sexo (anexo: cuadro 5); el teletrabajo es un esquema laboral feminizado. En los meses analizados el número de mujeres teletrabajadoras es mayor que la de los hombres, a excepción del mes julio en el que hay casi 100 000 trabajadoras remotas menos que hombres<sup>12</sup> (en todos los

<sup>12</sup> Las variaciones en el volumen de mujeres teletrabajadoras no son estadísticamente significativas a excepción de cuando son comparadas con el mes julio,

meses la diferencia entre hombres y mujeres que teletrabajan es estadísticamente significativa).

En lo que se refiere a la edad, el teletrabajo se concentró principalmente a los trabajadores entre los 25 y 59 años (85%), en el caso de los trabajadores más jóvenes éstos tienen una participación minoritaria (alrededor de 10%) y los trabajadores de más edad cerca de 7%. La incidencia del *home office* entre los trabajadores sin escolaridad o con escolaridad primaria es muy baja (véase cuadro 6) y existe nula presencia de mujeres en estos niveles educativos; los trabajadores en casa se agruparon de forma mayoritaria en el nivel de escolaridad más alto; en abril, el 88% de las personas había concluido una carrera profesional, pero en mayo su incidencia se redujo a 82% y, en julio, hasta 77%. Esta disminución en el peso de los mayores niveles de escolaridad puede estar asociada a la urgencia de la recuperación de la actividad de algunos sectores productivos, lo que implicó retomar la presencialidad, pero esto sólo ocurrió en términos relativos, pues en términos absolutos la salida de trabajadores con escolaridad superior a lo largo del periodo de análisis (~1.3 millones menos) está lejos de compensar el incremento de los teletrabajadores con menores escolaridades (~246 000 más), lo que podría indicar inclinar la balanza hacia una destrucción de empleos de trabajadores calificados más que una vuelta a la presencialidad.

### *Estructura ocupacional y condiciones laborales de los teletrabajadores*

Tras observar la composición del trabajo en casa por sexo y posición en la ocupación, los teletrabajadores fueron principalmente empleados asalariados al inicio de la pandemia (80%) con una mayor presencia de mujeres; este número se redujo a medida que la pandemia avanzaba, con apenas 59% en julio. Su reducción en términos absolutos es igual de dramática, pasando de 3.6 millones en abril a poco más de 2 millones en julio (véase cuadro 7). Es notorio que los propietarios que realizan *home office* son más hombres, mientras que entre los trabajadores por cuenta propia tie-

---

periodo de mayor reducción en su número, más de 675 000 teletrabajadoras menos que en abril.

nen mayor peso las mujeres, en este mismo sentido la participación de las trabajadoras autoempleadas se duplicó entre abril y julio. Sobre la formalidad, ésta era una característica preponderante al inicio de la pandemia; más de 80% de los trabajadores en casa estaban formalizados en abril. Sin embargo, ésta cae hasta el 52% en julio; en términos absolutos, los trabajadores en casa formales pasan de casi 4 millones a sólo 1.8 millones en 4 meses, mientras que los trabajadores remotos informales pasan de 1.1 millones a 1.64 millones; esto asociado por un lado al restablecimiento paulatino de las actividades presenciales y la gran pérdida de empleos formales y protegidos en su análisis de los registros del IMSS (Hualde, 2020; Pacheco y Flórez, 2023).

En relación con sector de actividad (véase cuadro 9), los servicios educativos (~24%), los servicios profesionales, financieros e inmobiliarios (~16%) y otros servicios diferentes al comercio o servicios no modernos (~17%) son las actividades que mayor incidencia de teletrabajadores tuvieron. Las actividades que no pertenecen al sector terciario presentaron poco trabajo a distancia en términos relativos y absolutos. Llama la atención que los servicios educativos se encuentran claramente feminizados en todos los meses, mientras que en los servicios profesionales, financieros e inmobiliarios ocurre lo opuesto. Vuelve a evidenciarse un diferencial por género en el que los hombres se asocian a características menos precarias que las mujeres teletrabajadoras. Estos resultados se relacionan con los hallazgos de Jung y Katz (2022), en el sentido de la selectividad del teletrabajo según el sector económico en el que se desempeña el trabajador, siendo los profesionales de servicios profesionales, educativos y financieros quienes podrían adoptar este esquema laboral con mayor facilidad.

Finalmente, el tamaño de la empresa presenta una clara relación positiva con el *home office*, pues sin importar el mes de análisis los teletrabajadores trabajan de forma mayoritaria en unidades económicas medianas o grandes, siendo las pequeñas las menos aptas para este esquema laboral. Si hablamos de la jornada, el teletrabajo se asoció principalmente a jornadas parciales, es decir, se exacerbó entre los trabajadores que se vieron obligados a trabajar menos horas. Esto podría explicarse por las medidas

de confinamiento más que por una situación estructural del mercado laboral. Finalmente, tomando en cuenta la declaración subjetiva, la afectación del ingreso por la pandemia, al parecer éste se vio menos comprometido en los trabajadores remotos, el 40.7% de éstos manifestó que su ingreso disminuyó en relación con el 45.6% de los no teletrabajadores que expresaron esta afectación en su ingreso (cuadro 10).

### *La selectividad del teletrabajador*

Con el propósito de identificar los factores asociados a la condición de teletrabajar, dada la naturaleza de la variable se opta por un modelo logístico al que se le calculan los correspondientes efectos marginales. Las variables independientes se dividen entre sociodemográficas (sexo, edad y escolaridad) y laborales (sector de actividad, condición de formalidad, tipo de jornada laboral en función de las horas trabajadas la semana anterior y tamaño de la unidad económica). Se realizaron cinco modelos para cada uno de los meses analizados y un modelo final en donde el mes pasa a ser una variable asociada.<sup>13</sup>

En el cuadro 4 se presenta la relación entre las variables intervinientes en los modelos estadísticos y la variable respuesta. No es necesario repetir las tendencias que ya se nombraron en el análisis descriptivo, las pruebas de independencia (de Pearson) de las variables explicativas y la variable explicada indican que no se rechaza la independencia entre las mismas. En general, las variables significativas son consistentes a lo largo del tiempo, es decir que, si una variable fue significativa para el modelo de abril, se espera que lo sea en los modelos subsecuentes.

En los niveles educativos más altos se incrementa la probabilidad de realizar *home office*, oscilando entre 14 y 17% para las

<sup>13</sup> El modelo 1 corresponde al mes de abril, el modelo 2 al de mayo, el modelo 3 al de junio, el modelo 4 al de julio y el modelo 5 usa los casos de todos los meses. La variable explicada está en función de la categoría “teletrabajo”, es decir, que los coeficientes indican la incidencia de la variable explicativa en la probabilidad de teletrabajar. La columna de variables muestra la categoría interviniente y la categoría de referencia.

personas con educación superior y entre 13 y 19% para las personas con educación media superior excepto para abril. La edad como variable continua indica un efecto positivo pequeño por cada año adicional a los 18 en la probabilidad de realizar trabajo remoto; este efecto es acumulable y será notorio a medida que más años pasen. Tal como esperaríamos, las mujeres presentan mayor probabilidad de realizar trabajo remoto comparadas con los hombres, oscilando entre 6 y 11% más. Llama la atención que este efecto se reduce a medida que avanza la pandemia, lo que puede relacionarse con la salida del esquema de las mujeres en mayor medida que los varones, ya sea porque se fueron a la inactividad (ante la necesidad de atender la carga de trabajo de cuidados en los hogares de adultos mayores, niños y adolescentes en edad escolar, debido al cierre de guarderías y escuelas) o al desempleo o porque regresaron a la presencialidad plena (Llanes y Pacheco, 2021; Batthyány *et al.*, 2022).

CUADRO 4. FACTORES ASOCIADOS AL TELETRABAJO

Variable	M1	M2	M3	M4	M5
	Coef. <sup>1</sup>				
Sociodemográficas					
Mujer – Hombre	0.11***	0.09***	0.07***	0.06***	0.08***
Edad (cont.)	0.00*	0.00***	0.00***	0.00***	0.00***
Esc. Secundaria – Esc. Primaria o menos	-0.02	0.06*	0.03	0.03	0.03*
Esc. Media superior – Esc. Primaria o menos	0.02	0.19***	0.16***	0.11**	0.13***
Esc. Superior – Esc. Primaria o menos	0.14***	0.17***	0.14***	0.14***	0.15***
Laborales					
Servicios de Comercio – Sector No Terciario	0.04	0.02	0.03*	0.01	0.02**
Otros servicios – Sector No Terciario	0.00	-0.01	0.02	0.02	0.01
Servicios educativos – Sector No Terciario	0.63***	0.65***	0.58***	0.45***	0.57***

Variable	M1	M2	M3	M4	M5
	Coef. <sup>1</sup>				
Servicios no modernos – Sector No Terciario	0.04	0.04*	0.05**	0.04*	0.04***
Servicios Prof., Fin. e Inmo. – Sector No Terciario	0.27***	0.24***	0.23***	0.21***	0.23***
T. Informal – T. Formal (por condición y seguro salud)	0.01	0.02	0.00	0.01	0.01
Jornada parcial – Jornada normal	0.10***	0.09***	0.09***	0.09***	0.09***
Jornada extraordinaria – Jornada normal	-0.02	-0.02	-0.01	-0.01	-0.01
U.E. Mediana (11- 50 trab.) – U.E. Peq. (<11 trab.)	0.05	0.04*	0.02	0.01	0.02**
U.E. Grande (50+ trab.) – U.E. Peq. (<11 trab.)	0.14***	0.09***	0.05**	0.06***	0.07***
Log-verosimilitud	-641	-1,343	-1,824	-1,735	-5,588
AIC	1,314	2,718	3,679	3,502	11,208
BIC	1,403	2,820	3,786	3,609	11,332
Desviación	1,282	2,686	3,647	3,470	11,176
Observaciones	1,962	4,238	5,706	5,979	17,885

<sup>1</sup>p<0.05; \*\*p<0.01; \*\*\*p<0.001

FUENTE: elaboración propia con base en INEGI (2022).

Las variables laborales presentan comportamientos esperados en la mayoría de los casos. La variable de referencia son los sectores no terciarios agrupados (sector primario y secundario) y se observa que casi todos los servicios presentan mayor probabilidad de teletrabajo.

Los servicios educativos, junto a los profesionales, financieros e inmobiliarios son los que más incrementan las probabilidades de trabajar desde casa en relación con los sectores no terciarios, en promedio en 50% y 24% respectivamente. Los servicios rela-

cionados al comercio no tienen significancia en la probabilidad, excepto para el mes de junio, en el que presenta un efecto marginal pequeño. Tampoco presentan significancia estadística los servicios no modernos y los otros servicios.

La informalidad presenta un efecto contraintuitivo; en primer lugar, muestra un signo positivo, pero además no tiene significancia estadística. Este hallazgo podría indicar que, en mercados laborales con alta incidencia de informalidad, como el mexicano (57% para el primer trimestre de 2020), la formalidad pierde valor explicativo del teletrabajo. Sin embargo, cabe recordar que esta medición de informalidad es poco refinada; igualmente la gran salida de trabajadores formales podría estar incidiendo en que el modelo asocie esa reducción al teletrabajo y viceversa, cuando en realidad este shock es ocasionado por la pandemia.

Otras variables asociadas a la formalidad que también se consideraron en el modelo muestran efectos predecibles. Hablamos del tamaño de la unidad económica, pues trabajar en empresas grandes incrementa la probabilidad del trabajo remoto en alrededor de 10%, al igual que en el caso de ser mujer; este efecto se difumina en el tiempo, empezando en 14% en abril y terminando en 7% en julio; haber trabajado una jornada parcial (menos de 35 horas semanales) la semana anterior a la entrevista también incrementa la probabilidad de teletrabajo comparada con las personas que trabajaron una jornada normal.

En este sentido Viollaz (2022) sostiene que las grandes diferencias en la incidencia de teletrabajo en la fuerza laboral de los países desarrollados comparados con los países en desarrollo se deben a:

- Las diferencias en sus estructuras laborales, pues las ocupaciones no aptas para el *home office* (servicios, ventas y ocupaciones elementales) representan mayores proporciones de la fuerza laboral en los países en desarrollo que en los países desarrollados. En los últimos, al contrario, las ocupaciones aptas para teletrabajar como son los servicios profesionales representan a mayores proporciones de la fuerza laboral comparados con los países en desarrollo.
- Los países también tienen requerimientos diferentes según las ocupaciones en función de la forma diferenciada de la orga-

nización de la producción y la adopción tecnológica que presentan. Las ocupaciones en los países desarrollados serían más intensivas en conocimientos y relaciones interpersonales, mientras que en los países en desarrollo éstas serían más intensivas en tareas rutinarias y manuales. Esto puede evidenciarse, dice la autora, cuando la misma ocupación es más proclive al teletrabajo en un país desarrollado que en un país en desarrollo.

- Las características de infraestructura de conectividad de los países, que también presentan un diferencial importante según el nivel de desarrollo del país, aspecto que observamos en el primer apartado muestra grandes desigualdades en México.

En suma, los efectos de las variables laborales parecen evidenciar que los teletrabajadores mexicanos no necesariamente tienen empleos tan protegidos como los que podría indicar la teoría. Si bien puede parecer contradictorio, esto es coherente con diversos estudios que han mencionado el efecto profundizador de las desigualdades que ha tenido la pandemia, esto principalmente porque los modelos muestran que mientras más pasaba la pandemia, más se reducía el teletrabajo y quedaban aquellos trabajadores menos estables y protegidos. En los varios trabajos que han analizado el teletrabajo potencial durante la pandemia (Calisaya Aranda, 2022; Leyva y Mora, 2021; Monroy-Gómez-Franco, 2020), se encontraban características selectas en los sectores aptos para el *home office*. La medición de teletrabajo directo con la que trabajamos aquí parece matizar estas características y también mostrar que las condiciones de entrada en la crisis no fueron suficientes para proteger al trabajador remoto.

#### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como vemos, el proceso de cambio tecnológico y el acceso a las TIC —como parte de las transformaciones del capitalismo— está ocasionando alteraciones en los ámbitos sociales, económicos y laborales; por un lado, sobre los efectos positivos de las trasfor-

maciones tecnológicas están posibilitando la conexión y organización a nivel global, transformando los procesos de producción para hacerlo más eficiente, incrementando los niveles de productividad y flexibilizando los procesos en la organización del trabajo; sin embargo, surgen las preocupaciones en torno a los efectos en las desigualdades en el acceso y aprendizaje de las nuevas tecnologías; el aumento de la precariedad laboral, la desigualdad salarial y el control de la fuerza del trabajo haciendo uso de la tecnología. En el contexto del futuro del trabajo, las transformaciones tecnológicas y el acceso y uso de las TIC han tenido importantes efectos en las relaciones laborales en las últimas décadas. La pandemia por covid 19 aceleró esta evolución y obligó en algunos casos a adaptar las formas de trabajar. Las restricciones a la movilidad y las medidas de confinamiento se tradujeron en un aumento, nunca visto, del número de personas que se vieron obligadas a trabajar desde su casa, como una alternativa para mitigar la propagación de pandemia y que las afectaciones en el mercado laboral y pérdidas de empleo fueran menores.

Aunque el trabajo a distancia no era nuevo, no se contaba con leyes o normas para su regulación ni mucho menos se conocían los efectos de su implementación. Tanto el sector público como el privado no contaban con la preparación y experiencia en el uso o mediación de tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) para implementar y desarrollar el trabajo desde casa, ni mucho menos para afrontar esta nueva dinámica de relaciones laborales que imponía el desarrollo de la pandemia. Todo esto bajo un contexto de bajo crecimiento económico, con una fuerte heterogeneidad productiva (dominada por las microempresas) y una informalidad laboral cercana a 57% de la población ocupada y una baja penetración a las TIC en las actividades laborales. En este estudio encontramos que durante el transcurso de la pandemia el teletrabajo sirvió como un refugio para seguir desempeñando la actividad laboral sólo para un selecto grupo de trabajadores, quienes lograron seguir desempeñando sus funciones desde casa apoyados con la disponibilidad en el acceso y conocimiento del uso de las TIC; esta estrategia de la actividad productiva contribuyó a evitar una mayor pérdida de empleos e ingresos de trabajadoras mujeres, en edades adultas, de contextos urbanos, en su

mayoría formales, con altos niveles de calificación; en ocupaciones profesionales, gerenciales y técnicas; de algunos subsectores de los servicios y el comercio. Los potenciales beneficios para el trabajador cuando éste desarrolla su actividad desde casa es necesario analizarlos de una manera crítica; en torno a las desigualdades y ventajas personales, familiares, sociales, económicas y urbanas en materia de movilidad que ofrece el teletrabajo (Fana *et al.*, 2020; Actis di Pasquale *et al.*, 2021; Batthyány *et al.*, 2022; OEDE, 2023). Después de tres años de pandemia por covid 19, el trabajo a distancia continúa siendo importante con valores más altos a los registrados a la irrupción de la pandemia en la región, tomando importancia las formas híbridas entre el trabajo presencial y el teletrabajo (OIT, 2023).

En el escenario futuro quedan preocupaciones en torno a las desigualdades de género, en la conciliación del trabajo remoto y el trabajo de cuidado en los hogares. Entre ellas las implicaciones de la apresurada adopción y masificación del teletrabajo en un contexto de emergencia, como lo fue la contingencia sanitaria, no sólo aceleró el modelo por resultados, sino también que, al salir del espacio habitual de trabajo, los teletrabajadores entraron en una suerte de disponibilidad permanente sumado a un aumento de la carga de trabajo, las condiciones de confinamiento trasladaron la oficina al domicilio. En última instancia, los empleadores usaron la contingencia para trasladar al trabajador en una oficina omnipresente (Aloisi y De Stefano, 2022).

Además de las dificultades por equilibrar la vida personal y la laboral cuando se trabaja en casa, en referencia a los países en desarrollo y tomando como ejemplo el caso latinoamericano, esta relación parece ser negativa, pues los teletrabajadores mostraron mayores niveles de estrés, jornadas laborales más largas y menor satisfacción con el trabajo (Viollaz, 2022), preocupaciones que son válidas en torno a la disolución de la frontera entre el tiempo dedicado al trabajo remunerado y la vida personal o privada, y sus repercusiones en el largo plazo en la salud física y mental. No menos importante la ausencia o frágil legislación laboral obliga a la necesidad de contar con una clara protección de los derechos laborales de los trabajadores remotos de tiempo completo o híbrido, en especial el derecho a la desconexión y la posibilidad de

ser consultados sobre el teletrabajo. Además de la necesidad de que los costos de operación y de las TIC asociadas a esta actividad sean asumidos por el empleador.

Finalmente, también quedan en la discusión las graves consecuencias en términos de la vigilancia intrusiva, explotación de datos personales y la vulneración a la privacidad. Otros autores ya han reflexionado sobre la generalizada explotación de los datos que las personas generan a través del uso de las TIC, ya sea para fines de control social y el enriquecimiento de empresas a partir de “futuros conductuales” (Zuboff, 2022) y el correspondiente menoscabo de la democracia y radicalización de los discursos (Han, 2021). Más aún, si hablamos de la disrupción de estas tecnologías en pos del control laboral y la vigilancia al trabajador, éste no ha tenido precedentes hasta la situación de contingencia, misma que logró “normalizar precipitadamente la vigilancia intrusiva”, pues el uso de tecnología permite un escrutinio draconiano del teletrabajador. Toda vez que estas tecnologías de control y vigilancia también implicaron altos costos a las empresas, es improbable que sean desechadas una vez concluida la pandemia (Aloisi y De Stefano, 2022).

#### REFERENCIAS

- Acemoglu, D. y P. Restrepo (2022a), “Demographics and automation”, *The Review of Economic Studies*, 89(1), pp. 1-44.
- Acemoglu, D. y P. Restrepo (2022b), “Tasks, automation, and the rise in us wage inequality”, *Econometrica*. 90(5), pp. 1973–2016.
- Actis di Pasquale, E., M. Iglesias-Onofrio, S. Pérez de Guzmán y V. Viego (2021), “Teletrabajo, vida cotidiana y desigualdades de género en Iberoamérica. La experiencia del confinamiento originado por la covid 19 como laboratorio”, *Revista De Economía Crítica*, 1(31), pp. 44-61, [www.revistaeconomiacritica.org/index.php/rec/article/view/442](http://www.revistaeconomiacritica.org/index.php/rec/article/view/442).
- Acypreste, R. y E. Paraná (2022), “Artificial Intelligence and employment: A systematic review”, *Brazilian Journal of Political Economy*, 42(4), <https://doi.org/10.1590/0101-31572022-3320>.

- Aloisi, A. y V. De Stefano (2022), “Actividades esenciales, trabajo a distancia y vigilancia digital. Estrategias para hacer frente al panóptico de la pandemia de covid 19”, *Revista Internacional del Trabajo*, 141(2), pp. 321-349. <https://doi.org/10.1111/ilrs.12245>
- Autor, D. H., F. Levy y R.J. Murnane (2003), “The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration”, *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), pp. 1279-1333.
- Banco Mundial. (2023), PIB per cápita (US a precios actuales)- Latinoamérica y el Caribe, <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=ZJ>.
- Baththyány, K., S. Katzkowicz y S. Scavino Solari (2022), “Género y teletrabajo: El caso de las trabajadoras del programa Uruguay Crece Contigo”, *Psicoperspectivas*, 21(3). <https://dx.doi.org/10.5027/psicoperspectivas-vol21-issue3-fulltext-2600>.
- Bensusán, G. (2020), *Ocupaciones emergentes en la economía digital y su regulación en México*, (LC/TS.2020/28; Macroeconomía del desarrollo), CEPAL, [www.cepal.org/es/publicaciones/45481-ocupaciones-emergentes-la-economia-digital-su-regulacion-mexico](http://www.cepal.org/es/publicaciones/45481-ocupaciones-emergentes-la-economia-digital-su-regulacion-mexico).
- Bensusán, G. y H. Santos (2023a), “Debates sobre la naturaleza de las plataformas digitales, los vínculos con trabajadores y las alternativas de protección a nivel internacional y nacional. Una propuesta de regulación para México”, en C. Alba, G. Bensusán y G. Vega, *El trabajo del futuro con derechos laborales. Diagnóstico y estrategia de política pública para el reconocimiento de derechos laborales de personas trabajadoras por plataformas digitales*, Ciudad de México, El Colegio de México, 349-417.
- Bensusán, G. y M. A. Díaz Santana (2023b), “Regulaciones y fallos judiciales sobre trabajo en plataformas”, en J. Haidar y M. Keune, *Mejorando los estándares laborales y las medidas de protección para los trabajadores de plataformas digitales* (en proceso de elaboración).
- Bensusán, G. y N. Flórez (2020a), “Crisis múltiple, covid 19 y trabajo en Ciudad de México”, México y Cuba, OIT.
- (2020), *Cambio tecnológico, mercado de trabajo y ocupaciones emergentes en México*, CEPAL, [www.cepal.org/es/publicaciones/46181-cambio-tecnologico-mercado-trabajo-ocupaciones-emergentes-mexico](http://www.cepal.org/es/publicaciones/46181-cambio-tecnologico-mercado-trabajo-ocupaciones-emergentes-mexico).
- Brambilla, I., A. César, G. Falcone y L. Gasparini (2023), *The impact of Robots in Latin America: Evidence from Local Labor Markets*, documento de trabajo del CEDLAS, núm. 312, abril, 2023, CEDLAS-Universidad Nacional de La Plata.

- Cable.co.uk. (2023), *Global broadband pricing league table 2023*, [www.cable.co.uk/](http://www.cable.co.uk/).
- Calisaya Aranda, H. E. (2022), *Pandemia y teletrabajo: Un análisis de la evolución de la crisis* [tesis de maestría inédita], México, FLACSO.
- Castañeda-Navarrete, J., D. E. Loeza, E. P. de la Rosa y F. I. Hernández-Cuevas (2020), “The impacts of covid 19 on the Mexican labor market: An analysis from a gender perspective”, *Latin American Review*, pp. 83-111.
- Castro Méndez, N., A. R. Escoto Castillo, N. Flórez Vaquiro, I. Nava Bolaños, E. Liliana Navarrete, E. Pacheco Gómez, M. Padrón Innamorato, R. P. Román Reyes y M. V. Sosa Márquez (2021), “México y su población ocupada al inicio de la pandemia por covid 19: entre la esencialidad y el riesgo en el trabajo”, *Revista Latinoamericana de Población*, 15(29), pp. 166-210, <https://doi.org/10.31406/relap2021.v15.i2.n29.7>.
- Castro, N., A. Escoto, N. Flórez, E. L. Navarrete, E. Pacheco, M. Padrón, R. Román y V. Sosa (2020), “Precariedad laboral y riesgo de contagio de las actividades esenciales en el marco de la pandemia por covid 19”, *Coyuntura Demográfica. Revista Sobre Los Procesos Demográficos En México Hoy*, 19.
- Centro Regional de Estudios para el Desarrollo de la Sociedad de la Información CETIC.br. (2023), A - Acesso às tecnologias de informação e comunicação no domicílio, TIC Domicílios, <https://cetic.br/es/pesquisa/domicilios/indicadores/>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2021), *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2021: dinámica laboral y políticas de empleo para una recuperación sostenible e inclusiva más allá de la crisis del covid 19*, Naciones Unidas.
- (2022), *Estudio económico de América Latina y Caribe: dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva*, Naciones Unidas.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (2019), *Indicadores básicos de tenencia y uso de tecnologías de la información y comunicación-TIC en hogares y personas de 5 años o más de edad 2018*, [www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/bol\\_tic\\_hogares\\_2018.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/bol_tic_hogares_2018.pdf).
- (2021), *Indicadores básicos de tenencia y uso de tecnologías de la información y comunicación-TIC en hogares y personas de 5 años o más de edad*

- 2019, [www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/bol\\_tic\\_hogares\\_2019.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/bol_tic_hogares_2019.pdf).
- (2022), *Encuesta de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en Hogares—ENTIC Hogares 2021*, [www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/entic/presentacion\\_entic\\_hogares\\_2021.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/entic/presentacion_entic_hogares_2021.pdf).
- Dingel, J. I. y Neiman, B. (2020), *How Many Jobs Can be Done at Home?*, Working Paper No. 26948; Working Paper Series, National Bureau of Economic Research, <https://doi.org/10.3386/w26948>.
- Dosi, G. (2020), “Liberalismo desenfrenado y pandemia: La encrucijada entre el tecnoautoritarismo y una nueva organización social”, *Revista CEPAL*, (132), pp. 185-194.
- Fana, M., S. Milasi, J. Napierala, E. Fernández-Macías e I. G. Vázquez (2020), *Telework, work organisation and job quality during the covid 19 crisis: A qualitative study*, JRC Working Papers Series on Labour, Education and Technology, [www.econstor.eu/handle/10419/231343](http://www.econstor.eu/handle/10419/231343).
- Flórez, N., G. Bensusán (2023), *Mercado de trabajo y protección social en el contexto y post emergencia sanitaria por la covid 19 en México. IV Informe Regional Sistema Flacso*, Protección social, mercado laboral y pandemia, Chile, Flacso.
- Frey, C. B. y M. A. Osborne (2017), “The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?”, *Technological Forecasting and Social Change*, 114(C), pp. 254-280.
- Gottlieb, C., J. Grobovsek y M. Poschke (2020), Working From Home across Countries. Covid Economics, <https://cepr.org/content/covid-economics-vetted-and-real-time-papers-0#block-block-9>
- Han, B.-C. (2021), *Infocracia: La digitalización y la crisis de la democracia*, J. Chamorro (trad.), Madrid, Taurus.
- Hualde, A. (2021), “La pandemia y el mercado de trabajo en México: efectos graves, perspectivas inciertas”, en J. Cadena Roa (ed.), *Las ciencias sociales y el coronavirus*, Ciudad de México, UNAM, pp. 113-130, [www.comesco.com/wp-content/uploads/2022/01/CSyCoronavirus\\_220121.pdf](http://www.comesco.com/wp-content/uploads/2022/01/CSyCoronavirus_220121.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2020), comunicado de prensa núm. 617 (ECOVID-IE).
- (2021), “Estimación oportuna del Producto Interno Bruto en México”, comunicado de prensa núm. 97 del 29 de enero de 2021.

- (2022), *Encuesta Telefónica sobre Covid 19 y Mercado Laboral [Conjunto de datos]*, [www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Microdatos](http://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Microdatos).
- (2023a), comunicado de prensa núm. 29, “Estadísticas de defunciones registradas”.
- (2023), “Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH)”, [www.inegi.org.mx/programas/dutih/2021/#Informacion\\_general](http://www.inegi.org.mx/programas/dutih/2021/#Informacion_general).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2023a), Hogares con acceso a bienes y servicios TIC (computadora e internet). Total 31 aglomerados urbanos. Cuarto trimestre de 2017.
- (2023b). Hogares con acceso a bienes y servicios TIC (computadora e internet). Total 31 aglomerados urbanos. Cuarto trimestre de 2018, 2019, 2020 y 2021 [Data set].
- International Labour Organization (ILO) (2023), *Statutory nominal gross monthly minimum wage* (28/05/2023 06:37:47) [Data set]. Wages and Working Time Statistics, <https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/description-wages-and-working-time-statistics/>.
- Jung, J. y R. Katz (2022), *Impacto del covid 19 en la digitalización de América Latina*, Naciones Unidas.
- Lane, M., M. Williams y S. Broecke (2023), “El impacto de la IA en el lugar de trabajo: Principales resultados de las encuestas sobre IA de la OCDE a empleadores y trabajadores”, Documentos de trabajo sobre asuntos sociales, empleo y migración de la OCDE, núm. 288, publicaciones de la OCDE, París, <https://doi.org/10.1787/ea0a0fe1-en>.
- Llanes Díaz, N. y E. Pacheco Gómez Muñoz (2021), “Maternidad y trabajo no remunerado en el contexto del covid-19”, *Revista Mexicana de Sociología*, 83, pp. 61–92.
- Leyva, G. e I. Mora (2021), *How High (Low) are the Possibilities of Teleworking in Mexico?*, [www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B91EA818C-B43E-CFE1-525E-404FB-F508EA7%7D.pdf](http://www.banxico.org.mx/publications-and-press/banco-de-mexico-working-papers/%7B91EA818C-B43E-CFE1-525E-404FB-F508EA7%7D.pdf).
- (2021), “More Heat than Light: Telework in Latin America during the covid 19 Pandemic”, inédito, 1–22.
- Maurizio, R. (2021), *Desafíos y oportunidades del teletrabajo en América Latina y el Caribe*, núm. 31.
- Monroy-Gómez-Franco, L. (2020), *¿Quién puede trabajar desde casa?*

- Evidencia desde México*, Ciudad de México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, <https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2020/05/06-Monroy-G%C3%B3mez-Franco-2020.pdf>.
- (2020), *¿Quién puede trabajar desde casa? Evidencia desde México*, Documento de Trabajo, 06.
- OECD.Stat. (2023), *ICT Access and Usage by Households and Individuals [Data set]*. [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT\\_HH2](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ICT_HH2).
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2020), *Nota técnica: definición y medición del trabajo a distancia, el teletrabajo, el trabajo a domicilio y el trabajo basado en el domicilio*.
- (2021), *El trabajo a domicilio: de la invisibilidad al trabajo decente*, International Labour Organization.
- (2023), *Panorama Laboral 2022: América Latina y el Caribe*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2022, [www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-americas/-ro-lima/documents/publication/wcms\\_867497.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-americas/-ro-lima/documents/publication/wcms_867497.pdf)
- Pacheco, E. y N. Flórez (2023), “Cambios y permanencias en el mercado laboral mexicano ante el covid 19”, en Ana Escoto, *La población trabajadora en México ante la pandemia*, Ciudad de México, UNAM.
- Peluffo, C. y M. Viollaz (2021), “Intra-household exposure to labor market risk in the time of Covid 19: Lessons from Mexico”, *Review of Economics of the Household*, <https://doi.org/10.1007/s11150-020-09541-8>.
- Savona, M. (2020), “¿La ‘nueva normalidad’ como ‘nueva esencialidad’? covid 19, transformaciones digitales y estructuras laborales”, *Revista CEPAL* (132), pp. 224–229.
- Soares, S. y J. Berg (2022), “Covid 19 y situación laboral: quién resiste, quién no y con qué consecuencias en términos de desigualdad”, *Revista Internacional del Trabajo*, 141(1), pp. 7–32, <https://doi.org/10.1111/ilrs.12230>.
- Wiegelahn, C. (2021), “Covid 19, vaccinations and consumer demand: how jobs are affected through global supply chains” (ILO Brief) [Brief], ILO.
- Viollaz, M. (2022), *Does working from home work in developing countries?*, IZA World of Labor, <https://doi.org/10.15185/izawol.504>.
- Weller, J. (2017), *Las transformaciones tecnológicas y su impacto en los mercados laborales*, CEPAL, <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/42089>.

- Weller, J., S. Gontero y S. Campbell (2019), *Cambio tecnológico y empleo: Una perspectiva latinoamericana. Riesgos de la sustitución tecnológica del trabajo humano y desafíos de la generación de nuevos puestos de trabajo*, CEPAL, [www.cepal.org/es/publicaciones/44637-cambio-tecnologico-empleo-perspectiva-latinoamericana-riesgos-la-sustitucion](http://www.cepal.org/es/publicaciones/44637-cambio-tecnologico-empleo-perspectiva-latinoamericana-riesgos-la-sustitucion).
- Zuboff, S. (2022), *La era del capitalismo de la vigilancia: la lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder*, 2a. ed. Buenos Aires, Paidós.

## ANEXOS

CUADRO 5. CONDICIÓN DE TELETRABAJO SEGÚN SEXO Y MES (2020)

<i>Abril</i>				
Condición teletrabajo	Hombre, N = 20,354,449	95% CI <sup>1</sup>	Mujer, N = 12,185,911	95% CI <sup>1</sup>
No teletrabajo	16,926,159 (57.6)%	86.3%, 90.7%	7,961,115 (27.1)%	73.7%, 80.5%
Teletrabajo	2,161,175 (11.3)%	9.32%, 13.7%	2,342,424 (22.7)%	19.5%, 26.3%
<i>Mayo</i>				
Condición teletrabajo	Hombre, N = 20,358,197	95% CI <sup>1</sup>	Mujer, N = 12,077,779	95% CI <sup>1</sup>
No teletrabajo	17,707,960 (58.9)%	88.9%, 92.4%	8,500,544.0 (28.3)%	77.7%, 83.2%
Teletrabajo	1,795,720 (9.2)%	7.59%, 11.1%	2,046,457 (19.4)%	16.8%, 22.3%
<i>Junio</i>				
Condición teletrabajo	Hombre, N = 21,452,772	95% CI <sup>1</sup>	Mujer, N = 12,864,882	95% CI <sup>1</sup>
No teletrabajo	18,454,429 (57.5)%	88.0%, 90.9%	9,236,869 (28.8)%	78.3%, 82.7%
Teletrabajo	2,154,952 (10.5)%	9.08%, 12.0%	2,226,056 (19.4)%	17.3%, 21.7%
<i>Julio</i>				
Condición teletrabajo	Hombre, N = 23,011,060	95% CI <sup>1</sup>	Mujer, N = 12,221,220	95% CI <sup>1</sup>
No teletrabajo	20,536,235 (61.6)%	90.8%, 93.1%	9,345,062 (28.0)%	82.9%, 86.6%
Teletrabajo	1,775,905 (8.0)%	6.87%, 9.20%	1,667,283 (15.1)%	13.4%, 17.1%

FUENTE: (INEGI, 2020).

CUADRO 6. CONDICIÓN DE TELETRABAJO SEGÚN ESCOLARIDAD Y MES (2020)

Escolaridad	Abril			Mayo		
	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=
	2,161,175	2,342,424	4,503,599	1,795,720	2,046,457	3,842,177
Sin escolaridad	0 (0%)	7,904 (0.3%)	7,904 (0.2%)	4,645 (0.3%)	18,670 (0.9%)	23,315 (0.6%)
Primaria	11,571 (0.5%)	142,347 (6.1%)	153,918 (3.4%)	40,124 (2.2%)	139,962 (6.8%)	180,086 (4.7%)
Secundaria	65,631 (3%)	130,087 (5.6%)	195,718 (4.3%)	102,299 (5.7%)	273,578 (13.4%)	375,877 (9.8%)
Media superior	68,048 (3.1%)	117,839 (5%)	185,887 (4.1%)	46,522 (2.6%)	86,832 (4.2%)	133,354 (3.5%)
Superior	2,015,925 (93.3%)	1,944,247 (83%)	3,960,172 (87.9%)	1,602,130 (89.2%)	1,527,415 (74.6%)	3,129,545 (81.5%)

CUADRO 7. CONDICIÓN DE TELETRABAJO SEGÚN POSICIÓN OCUPACIONAL Y MES (2020)

Posición en la ocupación	Abril			Mayo		
	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=
	2,161,175	2,342,424	4,503,599	1,795,720	2,046,457	3,842,177
Empleado u obrero	1,831,847 (84.8%)	1,789,316 (76.4%)	3,621,163 (80.4%)	1,376,783 (76.7%)	1,356,368 (66.3%)	2,733,151 (71.1%)
Jornalero, peón o ayudante con pago	0 (0%)	0 (0%)	0 (0%)	16,166 (0.9%)	6,062 (0.3%)	22,228 (0.6%)
Trabajador por cuenta propia	202,764 (9.4%)	423,510 (18.1%)	626,274 (13.9%)	304,277 (16.9%)	587,063 (28.7%)	891,340 (23.2%)
Patrón o empleador	126,564 (5.9%)	129,598 (5.5%)	256,162 (5.7%)	98,494 (5.5%)	96,964 (4.7%)	195,458 (5.1%)

<i>Junio</i>			<i>Julio</i>		
Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=
2,154,952	2,226,056	4381008	1,775,905	1,667,283	3,443,188
31,220 (1.4%)	30,571 (1.4%)	61,791 (1.4%)	0 (0%)	23,271 (1.4%)	23,271 (0.7%)
135,027 (6.3%)	145,518 (6.5%)	280,545 (6.4%)	39,662 (2.2%)	154,201 (9.2%)	193,863 (5.6%)
102,323 (4.7%)	245,014 (11%)	347,337 (7.9%)	146,857 (8.3%)	240,329 (14.4%)	387,186 (11.2%)
62,036 (2.9%)	156,657 (7%)	218,693 (5%)	52,852 (3%)	110,018 (6.6%)	162,870 (4.7%)
1,824,346 (84.7%)	1,648,296 (74%)	3,472,642 (79.3%)	1,536,534 (86.5%)	1,139,464 (68.3%)	2,675,998 (77.7%)

<i>Junio</i>			<i>Julio</i>		
Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=
2,154,952	2,226,056	4381008	1,775,905	1,667,283	3,443,188
1,389,572 (64.5%)	1,448,915 (65.1%)	2,838,487 (64.8%)	1,162,560 (65.5%)	894,510 (53.7%)	2,057,070 (59.7%)
4,814 (0.2%)	5,887 (0.3%)	10,701 (0.2%)	11,827 (0.7%)	5,905 (0.4%)	17,732 (0.5%)
604,914 (28.1%)	725,967 (32.6%)	1,330,881 (30.4%)	522,317 (29.4%)	727,463 (43.6%)	1,249,780 (36.3%)
155,652 (7.2%)	45,287 (2%)	200,939 (4.6%)	79,201 (4.5%)	39,405 (2.4%)	118,606 (3.4%)

CUADRO 8. CONDICIÓN DE TELETRABAJO SEGÚN CONDICIÓN DE FORMALIDAD Y MES (2020)

Trabajo	Abril			Mayo		
	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N =
	2,161,175	2,342,424	4,503,599	1,795,720	2,046,457	3,842,177
Formal	1,731,672 (80.1%)	1,663,803 (71%)	3,395,475 (75.4%)	1,244,775 (69.3%)	1,228,193 (60%)	2,472,968 (64.4%)
Informal	429,503 (19.9%)	678,621 (29%)	1,108,124 (24.6%)	550,945 (30.7%)	818,264 (40%)	1,369,209 (35.6%)

CUADRO 9. CONDICIÓN DE TELETRABAJO SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD Y MES (2020)

Sector de actividad	Abril			Mayo		
	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N =
	2,161,175	2,342,424	4,503,599	1,795,720	2,046,457	3,842,177
Comercio	348,120 (16.1%)	393,050 (16.8%)	741,170 (16.5%)	246,591 (13.7%)	322,595 (15.8%)	569,186 (14.8%)
No especificado	35,500 (1.6%)	26,248 (1.1%)	61,748 (1.4%)	21,787 (1.2%)	20,362 (1%)	42,149 (1.1%)
No terciario	314,063 (14.5%)	298,568 (12.7%)	612,631 (13.6%)	439,974 (24.5%)	309,599 (15.1%)	749,573 (19.5%)
Otros servicios	416,038 (19.3%)	373,850 (16%)	789,888 (17.5%)	361,706 (20.1%)	419,345 (20.5%)	781,051 (20.3%)
S. educativos	477,856 (22.1%)	722,374 (30.8%)	1,200,230 (26.7%)	345,374 (19.2%)	626,966 (30.6%)	972,340 (25.3%)
S. no modernos	180,754 (8.4%)	190,131 (8.1%)	370,885 (8.2%)	108,415 (6%)	187,026 (9.1%)	295,441 (7.7%)
S. prof. fin. e inmob.	388,844 (18%)	338,203 (14.4%)	727,047 (16.1%)	271,873 (15.1%)	160,564 (7.8%)	432,437 (11.3%)

<i>Junio</i>			<i>Julio</i>		
Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=
2,154,952	2,226,056	4381008	1,775,905	1,667,283	3,443,188
1,312,565 (60.9%)	1,283,862 (57.7%)	2,596,427 (59.3%)	1,061,208 (59.8%)	739,619 (44.4%)	1,800,827 (52.3%)
842,387 (39.1%)	942,194 (42.3%)	1,784,581 (40.7%)	714,697 (40.2%)	927,664 (55.6%)	1,642,361 (47.7%)

<i>Junio</i>			<i>Julio</i>		
Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=	Hombre, N =	Mujer, N =	Total, N=
2,154,952	2,226,056	4381008	1,775,905	1,667,283	3,443,188
396,729 (18.4%)	368,490 (16.6%)	765,219 (17.5%)	273,646 (15.4%)	304,112 (18.2%)	577,758 (16.8%)
20,898 (1%)	27,651 (1.2%)	48,549 (1.1%)	64,859 (3.7%)	21,025 (1.3%)	85,884 (2.5%)
416,069 (19.3%)	346,386 (15.6%)	762,455 (17.4%)	353,554 (19.9%)	362,061 (21.7%)	715,615 (20.8%)
345,611 (16%)	328,390 (14.8%)	674,001 (15.4%)	358,317 (20.2%)	235,208 (14.1%)	593,525 (17.2%)
380,452 (17.7%)	591,716 (26.6%)	972,168 (22.2%)	187,977 (10.6%)	263,742 (15.8%)	451,719 (13.1%)
161,144 (7.5%)	258,666 (11.6%)	419,810 (9.6%)	170,655 (9.6%)	271,377 (16.3%)	442,032 (12.8%)
434,049 (20.1%)	304,757 (13.7%)	738,806 (16.9%)	366,897 (20.7%)	209,758 (12.6%)	576,655 (16.7%)

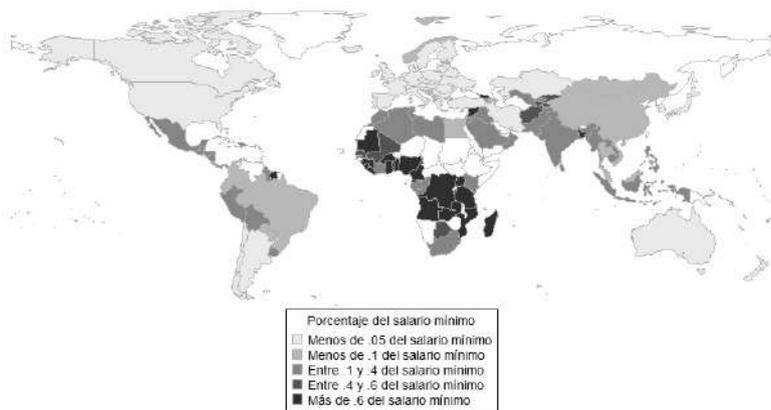
CUADRO 10. CONDICIÓN DE TELETRABAJO SEGÚN CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y LABORALES (2020)

<i>Características</i>	<i>No teletrabaja</i>	<i>Teletrabaja</i>	<i>Total</i>	<i>p-value</i>
<b>SOCIODEMOGRÁFICAS</b>				
Sexo				<0.001
Hombre	11,763.0 (61.7%)	1,238.0 (42.8%)	13,001.0 (59.2%)	
Mujer	7,300.0 (38.3%)	1,653.0 (57.2%)	8,953.0 (40.8%)	
Edad	40.0 (30.0, 50.0)	40.0 (30.0, 50.0)	40.0 (30.0, 50.0)	<0.001
Escolaridad				<0.001
Primaria	3,933.0 (20.6%)	146.0 (5.1%)	4,079.0 (18.6%)	
Media superior	815.0 (4.3%)	141.0 (4.9%)	956.0 (4.4%)	
Secundaria	5,632.0 (29.5%)	264.0 (9.1%)	5,896.0 (26.9%)	
Superior	8,683.0 (45.5%)	2,340.0 (80.9%)	11,023.0 (50.2%)	
<b>LABORALES</b>				
Sector de actividad				<0.001
No terciario	7,165.0 (38.1%)	483.0 (17.1%)	7,648.0 (35.3%)	
Comercio	3,863.0 (20.5%)	466.0 (16.5%)	4,329.0 (20.0%)	
Otros servicios	3,451.0 (18.3%)	454.0 (16.0%)	3,905.0 (18.0%)	
Servicios educativos	496.0 (2.6%)	739.0 (26.1%)	1,235.0 (5.7%)	
Servicios no modernos	3,303.0 (17.5%)	318.0 (11.2%)	3,621.0 (16.7%)	

<i>Características</i>	<i>No teletrabaja</i>	<i>Teletrabaja</i>	<i>Total</i>	<i>p-value</i> <sup>1</sup>
Servicios profesionales, financieros e inmobiliarios	545.0 (2.9%)	372.0 (13.1%)	917.0 (4.2%)	
Condición de formalidad				<0.001
Formal	8,361.0 (44.2%)	1,723.0 (59.6%)	10,084.0 (46.2%)	
Informal	10,575.0 (55.8%)	1,168.0 (40.4%)	11,743.0 (53.8%)	
Tipo de jornada				<0.001
Jornada normal	7,237.0 (43.4%)	901.0 (31.3%)	8,138.0 (41.6%)	
Jornada parcial	6,259.0 (37.5%)	1,691.0 (58.7%)	7,950.0 (40.6%)	
Jornada extraordinaria	3,192.0 (19.1%)	287.0 (10.0%)	3,479.0 (17.8%)	
Tamaño de la empresa				<0.001
U.E. Pequeña	10,653.0 (60.3%)	1,321.0 (46.9%)	11,974.0 (58.5%)	
U.E. Mediana	2,789.0 (15.8%)	707.0 (25.1%)	3,496.0 (17.1%)	
U.E. Grande	4,211.0 (23.9%)	789.0 (28.0%)	5,000.0 (24.4%)	
Afectación del ingreso por pandemia				<0.001
Disminuyó	8,401.0 (45.6%)	1,153.0 (40.7%)	9,554.0 (44.9%)	
Permaneció igual	10,033.0 (54.4%)	1,680.0 (59.3%)	11,713.0 (55.1%)	

1Prueba de Chi-cuadrado de Pearson de relación entre la variable y teletrabajo

FIGURA 3. COSTO DEL PAQUETE DE BANDA ANCHA DE PRECIO MEDIO EN RELACIÓN CON EL SALARIO MÍNIMO



FUENTE: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2023; Cable.co.uk, 2023; International Labour Organization (ILO), 2023.



## SOBRE LOS AUTORES

### ÉRIC SADIN

Es escritor y filósofo. Uno de los ensayistas europeos más críticos de las formas tecnológicas contemporáneas. Estudia la relación entre tecnología y sociedad. Entre sus libros destacados traducidos al español están *La humanidad aumentada* (Caja Negra, 2017) y *La silicolonización del mundo. La irresistible expansión del liberalismo digital* (Caja Negra, 2020).

Correo electrónico: eric.sadin.pro@gmail.com

### MARCOS ROITMAN ROSENMANN

Doctor en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid, donde imparte, como profesor titular, la materia de Estructura social contemporánea y Estructura social de España. Profesor invitado de la UNAM y otras universidades de América Latina. Columnista de los periódicos *La Jornada* y *Clarín*. Entre sus obras destacan *El pensamiento sistémico*, *Los orígenes del socialconformismo* (Siglo XXI Editores, 2003), *Las razones de la democracia en América Latina* (Siglo XXI Editores, 2005), *Democracia sin demócratas* (Sequitur, 2008), *Tiempo de oscuridad. Historia de los golpes de Estados en América Latina* (Akal, 2013) y *La criminalización del pensamiento* (Guillermo Escolar Editor, 2018).

Correo electrónico: marcosroitmanr@gmail.com

### ALEJANDRO I. CANALES

Economista por la Universidad de Chile y demógrafo y doctor en Ciencias Sociales por El Colegio de México. Profesor investigador de la Universidad de Guadalajara; es miembro regular de la Aca-

demia Mexicana de Ciencias y del Sistema Nacional de Investigadores, nivel III, del CONACYT, México. Fue fundador y primer presidente de la Asociación Latinoamericana de Población. Actualmente dirige el Grupo de Trabajo sobre Demografía Crítica de la Sociedad Mexicana de Demografía. Sus libros más recientes son *Migration, Reproduction and Society* (Brill, 2019), *El malestar con las migraciones* (Anthropos, 2021) y *Contra la desigualdad. Contribuciones para un discurso de emancipación social* (Akal, 2022).

Correo electrónico: [acanales60@gmail.com](mailto:acanales60@gmail.com)

### GIOVANNI ALVES

Profesor en la Universidade Estadual Paulista (UNESP), Campus de Marília (SP), Brasil. Es coordinador de la Red de Estudios del Trabajo (RET-[www.estudiosdotrabalho.net](http://www.estudiosdotrabalho.net)). Profesor de Sociología en la UNESP (Universidad del Estado de São Paulo)-Campus de Marília, investigador del CNPq, coordinador general de la Red de Estudios del Trabajo ([www.estudiosdotrabalho.org](http://www.estudiosdotrabalho.org)) y del Proyecto Tela Crítica ([www.telacritica.org](http://www.telacritica.org)). Es autor de varios libros y artículos científicos en el área de crisis del capitalismo, reestructuración productiva, trabajo y globalización y metabolismo social del trabajo y el capital. Página de inicio: [www.giovannialves.org](http://www.giovannialves.org).

Correos electrónicos: [giovanni.alves@unesp.br](mailto:giovanni.alves@unesp.br) y [giovanni.alves@uol.com.br](mailto:giovanni.alves@uol.com.br)

### ADRIÁN SOTELO VALENCIA

Sociólogo. Doctor en Estudios Latinoamericanos por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México; profesor investigador del Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), donde desarrolla investigación en temas de la sociología del trabajo, América Latina y problemas del desarrollo y dependencia económica. Es miembro del grupo de trabajo de CLACSO “Estudios sobre Estados Unidos” y autor de los libros *El mundo del trabajo en tensión* (Plaza y Valdés, 2007), *Crisis capitalista y desmedida del valor* (Itaca, 2010), *Los rumbos del trabajo*.

*Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI* (Miguel Ángel Porrúa, 2012), *El precariado ¿Nueva clase social?* (Miguel Ángel Porrúa, 2015), *Estados Unidos en un mundo en crisis. Geopolítica de la precariedad y superexplotación del trabajo* (Anthropos, 2019) y *La humanidad disminuida. El impacto de la Cuarta Revolución Industrial en el mundo del Trabajo* (Gedisa, 2023), entre otros. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel III.

Correo electrónico: sotlova@gmail.com

### RICARDO ANTUNES

Profesor titular de Sociologia del Trabalho del IFCH/UNICAMP. Autor, entre otros libros, de *Capitalismo Pandêmico; O Privilégio da Servidão; Os Sentidos do Trabalho; Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil*, vols. I, II y III y *Adeus ao Trabalho?* (Editorial Cortez). Coordina la colección *Mundo do Trabalho* (Boitempo). Fue Profesor visitante en la Universidad de Coimbra (2019); en la Universidad Ca'Foscari de Venecia (2017) e Investigador Visitante del Research Fellow en la Universidad de Sussex, Inglaterra (1997/1998).

Correo electrónico: rlcantunes53@gmail.com

### SABINE PFEIFFER

Profesora de sociología con enfoque en trabajo y tecnología en el Campus Tecnológico de Núremberg (NCT) interdisciplinario de la Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, donde realiza investigaciones sobre los efectos de la transformación digital en el trabajo, el empleo y las calificaciones. En su investigación combina métodos cuantitativos y cualitativos con aquellos que ayudan a los empleados a tener una mayor voz y los empoderan para afirmar mejor sus intereses en la transformación digital y llevarlos a los procesos de diseño. Es importante para ella cerrar la brecha entre el trabajo empírico y el análisis político-económico. Autora del libro *Digital Capitalism and Distributive Forces* (Transcript Verlag, Bielefeld, 2022).

Correo electrónico: sabine.pfeiffer@fau.de

## DÍDIMO CASTILLO FERNÁNDEZ

Doctor en Estudios de Población por El Colegio de México. Es profesor investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México y lleva la cátedra “Horacio Flores de la Peña” en la Universidad Autónoma Metropolitana; excoordinador del Grupo de trabajo de CLACSO “Estudios sobre Estados Unidos”; miembro del Sistema Nacional de Investigadores, (SNI-CONACYT), nivel II, Investigador Distinguido del Sistema Nacional de Investigación de la Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, SENACYT-Panamá y Miembro Regular de la Academia Mexicana de Ciencias. Coordinador y coautor de los libros *Estados Unidos, la crisis sistémica...*; *Estados Unidos, más allá de la crisis*; *Precariedad y desaliento laboral* (Siglo XXI Editores) y *Contra la desigualdad. Contribuciones para un discurso de emancipación social* (Akal, México), entre otros.

Correos electrónicos: didimocastillofernandez@gmail.com y didimog9@prodigy.net.mx

## MINOR MORA SALAS

Doctor en Ciencias Sociales por el Centro de Estudios Sociológicos (CES) de El Colegio de México (2006); máster en Development Studies (Major in Employment and Labor Studies) en el Institute of Social Studies (Países Bajos, 1998) y licenciado en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Costa Rica (1992). Desde 2006 es profesor investigador adscrito al CES; de 2009 a 2012 fue coordinador académico del mismo centro; de 2003 a 2006 fue profesor investigador de Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Costa Rica. Sus líneas de investigación son desigualdad social y mercados laborales; pobreza, vulnerabilidad y exclusión social y jóvenes, trabajo y transición a la adultez. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel III. Entre sus libros, destacan *Ajuste y desempleo. La precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización* (El Colegio de México, 2010); *Entre la desilusión y la esperanza: jóvenes*

*en una sociedad desigual* (en coautoría con Orlandina de Oliveira; El Colegio de México).

Correo electrónico: [mimora@colmex.mx](mailto:mimora@colmex.mx)

#### AURORA REBECA DE LA ROSA ZAPATA

Doctora en Estudios del Desarrollo. Problemas y perspectivas latinoamericanas (Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, 2018-2022); maestra en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional Autónoma de México (2012-2014) con la investigación: “Organización productiva y transformación societal. Hacia la concreción de alternativas en sectores productivos solidarios urbanos [...]”(Comunidad para la Investigación y el Estudio Laboral y Ocupacional, 2021), entre otras. Investigadora posdoctoral CONACYT en el Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.

Correos electrónicos: [rdelarosazapata@gmail.com](mailto:rdelarosazapata@gmail.com) y [ade@colmex.mx](mailto:ade@colmex.mx)

#### ALEJANDRA CHÁVEZ RAMÍREZ

Profesora investigadora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Colima. Doctora en Ciencias Políticas y Sociales por el Centro de Investigación en Docencia y Humanidades del Estado de Morelos; maestra en Administración y licenciada en Administración de Empresas. Diplomada en Modelo de Gestión de Proyectos Sociales; en Mercadotecnia Política y Campañas Electorales. Ha sido coordinadora de posgrado y educación continua, subdirectora y directora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Colima, designada por el Instituto Electoral del Estado de Colima como miembro integrante del Comité Técnico Asesor del Programa de Resultados Electorales Preliminares en el pasado proceso electoral local 2020-2021. Dentro de su producción académica publicada se encuentra la colaboración en libros, derivada de sus líneas de investigación: democracia, poder,

participación ciudadana y sociedad, centrándose en jóvenes y género.

Correo electrónico: a.chavez@ucol.mx

#### ROCÍO ABRIL MORALES LOYA

Doctora en Ciencias Sociales por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Colima y Licenciada en Derecho. Diplomada en Seguridad y Salud en el Trabajo y Derecho Municipal. Ha sido coordinadora del diplomado en Seguridad y Salud en el Trabajo Organizado por la Universidad de Colima y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social; coordinadora y docente de la licenciatura en Derecho en la Universidad Vizcaya de las Américas; encargada del despacho y jefa del departamento de Seguridad y Salud en el Trabajo en la Delegación Federal del Trabajo en Colima, así como auxiliar jurídico en el Ayuntamiento de Colima. Cuenta con publicaciones en revistas de Ciencia Jurídica y Ciencias Sociales y Humanidades. Ha participado como conferencista en diversos aspectos del Derecho laboral y presentado ponencia en congresos y seminarios nacionales e internacionales.

Correo electrónico: abogadamoralesloya@gmail.com

#### JÉSICA LORENA PLA

Socióloga y doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigadora adjunta CONICET y profesora de metodología de la investigación y del seminario Estructura y Movilidad Social (UBA). Ha sido profesora invitada en la Friedrich-Schiller-Universität Jena y ha visitado diversas universidades en calidad de estancias posdoctorales (University of Strathclyde, University of Leeds, *Middlesex University*, Universidad de Sevilla). Coordina el Grupo de Trabajo CLACSO “Estructura, desigualdad social y políticas”. Ha codirigido programas de investigación a nivel internacional (SSRC y ODA Global Seedfund Project, University of Liverpool). Actualmente dirige el proyecto PIP 2021 2023 GI: “Estructura de clases y arreglos de bienestar”. Es autora de

artículos científicos a nivel nacional y local; recientemente ha compilado, junto a Santiago Poy y Agustín Salvia *La sociedad argentina en la pospandemia. Radiografía del impacto del covid 19 sobre la estructura social y el mercado de trabajo urbano* (Siglo XXI Editores).

Correo electrónico: [jpla@sociales.uba.ar](mailto:jpla@sociales.uba.ar)

#### SILVANA GALEANO ALFONSO

Licenciada en Ciencias de la Comunicación Social con orientación en Opinión Pública y Publicidad. Profesora de Enseñanza Media y Superior en Ciencias de la Comunicación. Ambos títulos obtenidos en la Universidad de Buenos Aires. Doctoranda en Ciencias Sociales. Becaria doctoral de CONICET, con sede en el Instituto Gino Germani, dentro del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Docente de Metodología y Técnicas de la Investigación en Ciencias Sociales en la Universidad de Buenos Aires. Investiga, principalmente, las desigualdades sociales, las clases sociales y su vinculación con las desigualdades digitales, así como la digitalización del mundo laboral y de la ciudadanía.

Correo electrónico: [silvanagaleanoalfonso@gmail.com](mailto:silvanagaleanoalfonso@gmail.com)

#### AGUSTÍN SALVIA

Sociólogo, doctor en Ciencias Sociales, investigador principal del CONICET. Director del Observatorio de la Deuda Social Argentina en la Universidad Católica Argentina. Director del programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. Profesor de grado y posgrado en Metodología de Investigación Social. Coordinador de la Red de Observatorios Sociales de Universidades Católicas de América Latina y el Caribe y del Observatorio Socio Antropológico Pastoral del CELAM. Investigador del Grupo de Trabajo CLACSO: “Heterogeneidad estructural y desigualdad social en América Latina”. Consultor de organismos nacionales e internacionales en materia de políticas sociales. Ex-

perto en estudios sobre estructura social, desigualdad económica, mercado del trabajo, pobreza y marginalidad social.

Correo electrónico: [agustin\\_salvia@uca.edu.ar](mailto:agustin_salvia@uca.edu.ar)

#### NELSON FLÓREZ VAQUIRO

Profesor investigador en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. FLACSO-México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I del CONAHCYT. En la actualidad coordina en FLACSO la línea de investigación “Mercado de trabajo, políticas laborales y políticas de bienestar en América Latina”. Doctor en economía por la Facultad de Economía de la UNAM. Maestro en Población y licenciado en Economía. Las principales investigaciones en las que ha participado se enfocan en el estudio del trabajo y su vínculo con la población y el desarrollo a través del análisis de fuentes de información estadística y el uso de metodologías mixtas. En temáticas como la calidad del empleo en el sector productivo de la economía; las condiciones laborales y de vida de los trabajadores agrícolas, las trabajadoras del hogar remuneradas, los trabajadores en plataformas digitales; además de analizar las desigualdades en las juventudes y de género en el trabajo de cuidados al interior de los hogares y su relación con la reproducción social del trabajo para el mercado. La investigación que ha realizado guarda un fuerte vínculo con el análisis y las propuestas de solución de los grandes problemas públicos nacionales en torno al mundo del trabajo.

Correo electrónico: [nelsonflorez@flacso.edu.mx](mailto:nelsonflorez@flacso.edu.mx)

#### ESTEBAN CALISAYA ARANDA

Economista con maestría en Población y Desarrollo por FLACSO-México; investigador social y gestor de proyectos con especialidades en Proyectos para el Desarrollo, Métodos Cuantitativos y Gestión Pública. Trabajó en instituciones académicas, gubernamentales, cooperación internacional, organizaciones civiles, entre

otras. Tiene experiencia operando proyectos sociales, elaborando diagnósticos, líneas de base, construyendo indicadores macro-sociales, propuesta, seguimiento y evaluación de políticas públicas. Tiene interés por los métodos cuantitativos aplicados, la programación en código libre, el uso de SIG y el análisis político-electoral. Sus líneas de investigación son: mercados de trabajo, tecnología, sociedad y datos abiertos. Cuenta con publicaciones en gobernanza de internet, modelos de entrega de computadoras uno a uno, datos abiertos, violencia de género en línea, teletrabajo. Al momento de esta publicación es investigador asociado a la Fundación Internet Bolivia.org, además de funcionario público del gobierno de la Ciudad de México.

Correo electrónico: hugo.calisaya@estudiante-flacso.mx

dídimo castillo fernández

## capitalismo digital después de la pandemia

El capitalismo digital ha emergido como una manifestación tardía y avanzada del capitalismo global convulsionado y de la crisis del modelo neoliberal. En un intento de “huida” de la caída sistemática de la tasa de ganancia capitalista, dicho modelo neoliberal modifica, sustituye o amplía su lógica clásica de funcionamiento en mercados abiertos — característicos del capitalismo de masa— en pos de una lógica de la conectividad o de redes que operan en espacios definidos y mercados cautivos, precisos y localizados, a fin de agilizar y optimizar los procesos de producción a menor costo, así como las posibilidades de realización y consumo de mercancías.

Este libro ofrece, desde distintos ángulos, aristas y enfoques, una mirada crítica hacia el surgimiento y desarrollo del capitalismo digital como resultado de las transformaciones y adecuaciones del modelo capitalista sobre los mercados laborales, aceleradas y mantenidas estas últimas en el contexto de la pandemia y pospandemia. Integrado por valiosas contribuciones de destacados científicos sociales de América y Europa —especialistas en la temática—, es una obra enriquecedora para un debate teórico con sentido crítico y sustentado en evidencias empíricas que se enfrente al emergente proceso de desarrollo del modelo capitalista digital y a sus implicaciones en el mundo del trabajo, en los diversos ámbitos de la sociedad y en la vida de las personas.

*Capitalismo digital después de la pandemia* es un libro colectivo coordinado por Dídimo Castillo, profesor investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de Universidad Autónoma del Estado de México. El prólogo fue escrito por Éric Sadin, autor reconocido en todo el mundo por sus contribuciones sobre esta temática.