

Digitalización y transformaciones

del empleo en el sector servicios madrileño

Límites y mitos en torno a los procesos de innovación tecnológica



MADRID



www.ccoomadrid.es

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
1. MADRID, SMARTCITY. MÁS ALLÁ DE UN MODELO DE CIUDAD DIGITALIZADO.....	6
1.1. Antecedentes de la transformación digital urbana. En la consolidación del capitalismo corporativo español (1960-1985): de un modelo de ciudad orientada a los <i>servicios al consumo</i> a otro hacia los <i>servicios a la producción</i>	8
1.1.1. Relocalización de la industria madrileña e integración en nuevas <i>cadena de valor globales</i>	11
1.1.2. La terciarización de la industria madrileña, la consolidación de la <i>industria de servicios</i> 17	
2. LA RECUALIFICACIÓN DEL MODELO PRODUCTIVO MADRILEÑO: UN SECTOR SERVICIOS HIPERTROFIADO Y ESPECIALIZACIÓN INMOBILIARIA FINANCIERA (1996-2007)	21
2.1. Distribución desigual de las actividades de servicios en la ciudad de Madrid. Territorios y grupos de población de más o menos valor.....	24
3. VEINTE AÑOS DE <i>REVOLUCIONES TECNOLÓGICAS</i> : DE LA AUTOMATIZACIÓN A LA DIGITALIZACIÓN, CAMBIOS EN LAS PRÁCTICAS DE CONSUMO URBANAS.....	29
4. ECONOMÍAS COLABORATIVAS Y OFERTA DE SERVICIOS, LA EMERGENCIA DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES	41
5. DEL OPTIMISMO INICIAL DE LAS <i>ECONOMÍAS COLABORATIVAS</i> A LA OFERTA DE SERVICIOS <i>BAJO DEMANDA</i> , LA DIGITALIZACIÓN COMO FACILITADOR DE LA PRECARIZACIÓN LABORAL .48	
5.1. De la <i>(in)definición</i> a la organización de un nuevo modelo de negocio. La centralidad de la intermediación online para la distribución del servicio.....	50
5.2. Digitalización de servicios, los efectos aparentemente inocuos de las bases de datos.53	
5.3. Los retos de las regulaciones laborales frente a los falsos autónomos/as y los <i>jornaleros digitales</i>	60
5.3.1. Degeneración del empleo y materialización de nuevas luchas sindicales	65
6. LA REIVINDICACIÓN DE LA SOBERANÍA DE LAS CIUDAD DE MADRID FRENTE AL <i>ASALTO</i> DE LOS <i>VALORES SOCIALES DE USO</i> DE LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS	67
7. LA ADAPTACIÓN A LOS LÍMITES HISTÓRICOS Y ECOSISTÉMICOS DE LAS SOCIEDADES SUPERINDUSTRIALIZADAS	71
7.1. Una propuesta de investigación sobre las representaciones sociales en torno a las amenazas y oportunidades de la digitalización	77
7.1.1. Planificación y presupuesto económico aproximados de la propuesta de investigación presentada	79
8. ÍNDICE DE TABLAS	81
9. ÍNDICE DE GRÁFICOS	81
10.ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	82
11.ÍNDICE DE MAPAS.....	881
12.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	881



INTRODUCCIÓN

«La ciudad es hoy ya, miremos donde miremos, un ensamblaje dinámico de tecnologías que nos permite: 1) vivir en ella, 2) con ciertas configuraciones con arreglo a niveles de densidad demográfica, 3) a través de unos entornos contruidos artificialmente. No obstante, parece ser que casi toda la gente ve ahora en la ciudad, coches inteligentes que se auto-conducen y si no los ven, se lo imaginan. Si no hablarán de Big Data, sensores y modelización de sistemas, sin aparentemente conocer las tuberías de la economía política urbana que gobiernan los citados artefactos y que afectan a los ciudadanos. Parecería entonces que la ciudad ya no es inteligente por sí misma. Necesitando, aparentemente, ingentes cantidades de *inteligencia empaquetada*, comprada en supermercados de apps al por mayor. Luego entonces, parecería que algo falla, que algo nos falta. Entre tanto artilugio y aparataje, de mi-casa/mi-coche/mi-tarjeta-de-crédito, como nos recuerda el gran artista rumano Dan Perjovschi».

[¿Tecnologías mundanas para ciudades inteligentes?](#), artículo publicado el 18 de octubre de 2015 en el diario El País.

[Aparece un repartidor ciclista circulando por una calle de un barrio residencial de clase media, manteniendo una reflexión interna] «A tomar por culo, lo dejo. ¿Has tardado mucho, qué pasa que te has perdido?. Me dice el tío con sus santos huevazos y su pijama de Batman. ¡Pues cuanto quieres que tarde! si llevo doce horas subido a esta bici de mierda (...). Anda, que habrás sufrido mucho sentado en tu sofá mientras yo me hacía el kilómetro que separa la pizzería de tu puta casa. Me suelta también, te iba a dar un euro de propina pero claro es que ya estará fría la comida. Pero que asco, si no fuera porque necesito los cuatro cientos euros de mierda que cobro al mes. Se acabó hombre, ya es hora de dejar de ser un esclavo postmodernista. (...)No pero ahora en serio, en qué momento se nos ha ido tanto la puta cabeza que somos capaces de pedir un bocata a domicilio del bar de abajo. Vale, está claro que los tiempos cambian joder, ¿pero de verdad es una mejora tener un ejército de esbirros deambulando por la ciudad satisfaciendo los compulsivos deseos de esta sociedad enferma?. (...) Te matas a trabajar todo el día, qué tiene de malo recuperar algo del tiempo que te han robado trabajando coño, al fin y cabo te lo has ganado ¿no? Es la medalla de consolación de la clase media. Porque el nuevo lujo de un mileurista es que otro trabajador que cobra menos que tú haga el trabajo que no te apetece hacer. Tiempo es dinero, que no sé quién coño lo dijo pero el cabrón tenía toda la razón. Y así funciona todo, nosotros vendemos nuestro tiempo a cambio de dinero, dinero con el cual pagamos a otros para que hagan las cosas que no nos da tiempo a hacer porque estamos trabajando tratando de ganar más dinero. Que no digo que volvamos a las cuevas, pero creo que deberíamos de recapacitar un poquito joder. Lo queremos todo y lo queremos ya, en una semana nos tragamos tres temporadas completas de la próxima serie que olvidaremos en un par de días. Consumo rápido para nuestras noches de tedio y nachos con guacamole. Joder, primero nos robaron el tiempo y ahora han creado con él una industria del falso tiempo libre que creemos recuperar cada vez que hacemos la compra por Amazon, nos limpia la casa un robot con nombre de género musical cubano o pedimos cualquier mierda con una aplicación de reparto. Lo han hecho también que hemos llegado a creer que somos nosotros los que tenemos el control. Es tan reconfortante mandar. Y sí, somos esclavos de día pero señores feudales de noche. [El repartidor llega al portal de su vivienda y se encuentra a otro rider]. Perdona ¿este es el número veintiocho? es que llevo un rato llamando y no me abren//Sí, ¿vas a la puerta nueve?//Sí// Pues es para mí.

Cortometraje [«¡Hola, buenas noches!»](#) (2008) escrito y dirigido por P. Rodilla

MADRID, SMARTCITY. MÁS ALLÁ DE UN MODELO DE CIUDAD DIGITALIZADO

Durante los últimos años la ciudad de Madrid se sitúa entre los primeros puestos de los denominados *rankings de ciudades inteligentes*, ocupando en algunos de ellos el cuarto lugar a nivel nacional (2011) y el undécimo primero a nivel mundial (2017). La revolución tecnológica urbana implica cambios progresivos en la vida cotidiana de las ciudades, entre otros, por la presencia de *ciudadanos hiperconectados*, aspecto en el que Madrid ocuparía en el puesto veintiuno a nivel mundial, por delante de ciudades como Japón o Berlín¹. En este sentido, el uso de internet se ha ido convirtiendo en un hecho habitual para una parte importante de la población; tal como recoge la Asociación de Investigación de los Medios de Comunicación, en el año 1996 solamente el 1% de las personas encuestadas en España había accedido a internet el día anterior, mientras que en 2018 esta proporción ascendió al 76% y el 85% para la Comunidad de Madrid². Smartphones y ordenadores han terminado por imponerse como dispositivos *imprescindibles* para la vida cotidiana: recientemente, un 47% de los encuestados se mostraron *de acuerdo o muy de acuerdo* con la afirmación «no poder vivir sin móvil»³.

El modelo de *ciudad inteligente* como ideal urbano para Madrid puede decirse que comenzó su andadura en el año 2012. Junto a Málaga, Barcelona o Santander, puede atribuirse el hecho de haber sido una de las pioneras en España. Se trataba —como afirmaba entonces su alcaldesa Ana Botella— de la consolidación de una ciudad «competitiva, sostenible y económicamente pujante», incorporándose así este elemento como uno de los objetivos específicos de las candidaturas olímpicas de Madrid para los años 2012, 2016 y 2020⁴. Tras el fracaso de estas, en el año 2014, el proyecto «MiNT», Madrid Inteligente⁵ se apoyó sobre un contrato con el grupo IBM por un valor de 14,7 millones de euros. A través de su filial INSA, se trataba de poner en marcha la provisión/desarrollo, adaptación, integración de una plataforma informática para la ciudad, así su soporte y mantenimiento correctivo, adaptativo y evolutivo posterior. Los resultados, expuestos en el V Congreso Ciudades Inteligentes (2018) celebrado en la ciudad, fue la consolidación de un modelo de información transversal sobre las áreas y elementos de gestión municipal que conforman el espacio público de Madrid (zonas verdes, mobiliario urbanos, áreas infantiles y de mayores, gestión de residuos, alumbrado público, limpieza, pavimento,...). Los avisos de los ciudadanos recogidos mediante dispositivos móviles pasaban así a conectarse con el sistema integrado de gestión de servicios públicos⁶. El uso de esta aplicación no ha llegado todavía a hacerse mayoritario, aunque se encuentra en crecimiento. En el año 2016 los avisos enviados por medio del móvil o internet representaron el 11% del total, mientras que en 2018 han ascendido al 24%.

Estos cambios tecnológicos (más o menos innovadores) contribuyen a definir el futuro de las ciudades. En los últimos años son cada vez más los ayuntamientos que basan su gestión en el uso de tecnologías de la comunicación, dentro de modelos de desarrollo urbano que se

¹ «Cities in Motion» (2018), elaborado por la plataforma de investigación organizada por el Center for Globalization and Strategy y el Departamento de Estrategia del IESE Business School (Universidad de Navarra).

² AIMC (2018)

³ Las cifras sobre el uso de internet han sido recogidos por dos informes de la AIMC, «Marco general de los Medios en España» (2018) & «Navegantes en la red» (2017).

⁴ «Ana Botella considera que Madrid ya es una smart city», artículo publicado el 19 de marzo de 2012 en el diario digital Esmartcity.es.

⁵ Infografía sobre los elementos y funcionamiento de Mint en, <https://www.madrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCMedios/noticias/2014/07Julio/07Lunes/Notasprensa/ProyectoMint/ficheros/Proyecto%20Mint.pdf>

⁶ «Transformación de servicios en el Ayuntamiento de Madrid», artículo publicado el 28 de junio de 2012 en el diario digital Esmartcity.es.

definen como sostenibles en términos económicos y ecológicos. El Ayuntamiento de Madrid con proyectos como MINT o Madrid Central, que requieren de un despliegue tecnológico importante para su implementación, constituye un ejemplo de estas tendencias de uso de tecnologías de la información para la gestión pública de las ciudades. Por su parte, el consistorio malagueño, se ha propuesto incrementar su uso como forma de mejorar la efectividad de los servicios y aumentar la productividad. Para poder llevar a cabo esta iniciativa al consistorio se ha propuesto remunicipalizar el servicio de limpieza urbana al tiempo que pone en marcha un plan de aumento de la «productividad», el cual consistente en localizar mediante GPS a los trabajadores/as (o vehículos) y contratar una agencia de vigilancia externa que ejerza el control de la plantilla. A estas medidas se le suma la implementación de una paga de productividad de 2.800€ anuales vinculada al cumplimiento de las metas establecidas (reducción del absentismo, eficiencia en el trabajo y calidad en las tareas)⁷.

En último término, tanto la remunicipalización de servicios como los intentos de mejorar la gestión pública o de frenar el deterioro ambiental a través de nuevos desarrollos tecnológicos, se enfrentan al hecho de que estos desarrollos estarían orientados para permitir la rentabilización de las formas globales y financiarizadas de capital. Según estimaciones recientes en el año 2020 la inversión pública en las *smart cities* podría ascender hasta 1.300 billones de euros, de los cuales más de la mitad se distribuyen entre los ámbitos de la seguridad, la energía y el sector público. Por su parte el mercado asociado al internet de las cosas (IoT), imprescindible en una ciudad digitalizada, se espera que alcance los 6.269 billones de euros en el año 2020 (en tono al 33%, unos 2.085 billones de euros, en el mercado europeo), siendo España el quinto país en inversión por detrás de Alemania, Reino Unido, Francia e Italia⁸.

Por su parte, los *Planes Nacionales de Ciudades Inteligentes* del Ministerio de Industria, Energía y Turismo implementados durante los años 2014, 2015 y 2016, han supuesto una inversión total de 356 millones de euros. Entre sus objetivos, contribuir al desarrollo económico, maximizando el consumo e impacto de las políticas públicas en las TIC para mejorar la productividad y la competitividad de estas ciudades. El Ayuntamiento madrileño participó en la segunda convocatoria junto a A Coruña, Santiago de Compostela y Zaragoza dentro de un programa de desarrollo de la *Plataforma de Gobierno Abierto* dotado con 2 millones de euros. Por su parte, la «Red de Destinos Turísticos Inteligentes», impulsada por la actual Secretaría de Estado de Turismo y que ofrece asesoramiento y apoyo en la búsqueda de financiación, se ha convertido en un elemento clave de la estrategia nacional de dar apoyo a la adaptación de ciudades destino. La red trataba de favorecer la cohesión, el intercambio de buenas prácticas y el aprovechamiento de sinergias entre los destinos y el sector tecnológico, en un grupo de trabajo en el que se encontraban instituciones sector público, actores relevantes del sector turístico, la industria tecnológica, grandes proveedores de servicios públicos y diferentes expertos⁹.

La promoción del uso intensivo de las TIC por parte de las administraciones públicas ha supuesto por tanto una intervención sobre la economía española que habría beneficiado a determinados grupos de grandes corporaciones del sector tecnológico y compañías energéticas. En el año 2016 entre las empresas que habían implementado sus proyectos en al menos dos ciudades se encontraban Telefónica (17 ciudades), Acciona, Indra y Philips (8

⁷ [«Limasa medirá con dispositivos GPS el nivel de productividad de sus trabajadores»](#), artículo publicado en 25 de julio de 2018 en el diario La Opinión de Málaga.

⁸ KPMG & Siemens (2017) [«Hacia la Ciudad 4.0. Análisis y perspectivas de las Smart Cities españolas»](#)

⁹ [«Presentación de la Red de Destinos Turísticos Inteligentes»](#), nota de prensa publicada en el portal web de la Sociedad Mercantil Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (SEGITTUR) en 11 de octubre de 2018.

ciudades), Iberdrola y Tcnalia (7 ciudades), Endesa (6 ciudades) y Abertis Telecom, Ferrovial, IBM y Vodafone (5 ciudades)¹⁰.

Antecedentes de la transformación digital urbana. En la consolidación del capitalismo corporativo español (1960-1985): de un modelo de ciudad orientada a los *servicios al consumo* a otro hacia los *servicios a la producción*

El camino que Madrid ha recorrido hasta convertirse en lo que hoy se considera una *ciudad inteligente*, no es solo resultado de diferentes avances tecnológicos, de la enorme expansión del mercado de las telecomunicaciones o su apoyo por parte de las políticas públicas. Son muchos los procesos sociales, culturales y económicos que, por ejemplo, separan el momento (año 1945) en que España contaba solamente con 433.738 teléfonos, hasta alcanzarse casi 3 millones en 1965. Por su parte, los 394.000 km de circuito de comunicación interurbanos de 1946 se habían triplicado ya en 1958, con un promedio anual de crecimiento de 63.000 km. Junto al teléfono, los hogares habían ido también accediendo progresivamente a otros bienes fundamentales de la *norma de consumo de masas*, como los electrodomésticos (para ellas) y los automóviles (para ellos). Las posibilidades abiertas con el fin de la autarquía, la aparición de bienes de consumo dotados con el aura de la modernidad y la aparición de unas *nuevas clases medias urbanas*, transformaron los hábitos de consumo tradicionales. Pasando de un consumo fuertemente racionalizado, que permitía cubrir necesidades más básicas como comer o vestir en base a un planteamiento de necesidad-bien-satisfacción marcado por la escasez, a otro *consumo opulento* fundado sobre la creación incesante de *necesidades relativas* que aparecerían de forma paralela al desarrollo de la *moderna sociedad de consumo*¹¹.

Inspirado en el modelo del gobierno fascista italiano, desde el año 1941 el Instituto Nacional de Industria funcionó como agente industrializador, asumiendo la planificación del desarrollo de infraestructuras y mercados que permitiesen consolidar el capitalismo (patrimonialista) nacional. Apartándose en alguna medida de su orientación política inicial, instituciones como ésta terminarían facilitando el desarrollo de una *norma de consumo obrero* propia de las sociedades occidentales de posguerra, y facilitando la integración social y política de amplias mayorías sociales a través del consumo. Durante este periodo el Estado franquista — fuertemente proteccionista— se centró en el impulso de sectores estratégicos, buscando sostener un notable crecimiento económico desde una intervención pública como forma de hacer posible un modelo de consumo notablemente privatista. El enorme crecimiento del número de familias españolas que dejaron de residir en una vivienda de alquiler constituye uno de los ejemplos más claros de esta orientación de las políticas públicas.

El resultado fue también una industrialización relativamente modesta en términos occidentales y mucho más basada en la producción de *bienes de consumo* que en la de *bienes pesados* o de *producción*. En 1945 el Estado franquista había adquirido el 79% de las acciones de la multinacional de telefonía americana afincada en España CTNE para, nacionalizarla solamente un año después¹². Asimismo, y ante la ausencia de iniciativa pública que atajase el abandono de la red eléctrica, UNESA (Unidad Eléctrica S.A.) fue el consorcio al que se atribuyó la responsabilidad de mantenerla y expandirla. Este consorcio, presidido por J.M. de Oriol, fue

¹⁰ Universitat Oberta de Catalunya (2017) [«Un estudio de la UOC identifica 553 empresas españolas implicadas en la implantación de proyectos urbanos inteligentes, entre las que destaca Telefónica»](#).

¹¹ Ortí, A. (1994) [«La estrategia de la oferta en la sociedad neocapitalista de consumo: Génesis y praxis de la investigación motivacional de la demanda»](#). Política y Sociedad, 16, Madrid (pp. 37-92)

¹² Las referencias de la historia de Telefónica se han extraído de los trabajos realizados por A. Calvo, «Regulación económica y mercado en el sector de las telecomunicaciones. Telefónica: 1945-1965» e «Historia de Telefónica: 1924-1975 Primeras décadas: tecnología, economía y política».

fundado en 1944 con el fin de evitar la nacionalización del sector y agrupaba a las 17 empresas eléctricas que entonces generaban el 80% de la de energía eléctrica producida en España. Se hizo entonces posible el incremento de la producción para dar respuesta a una demanda progresivamente al alza; de 6.567 MW de potencia instalada a finales de 1960, se pasó a los 17.924 a finales de 1970, mientras que en un periodo similar la producción eléctrica se triplicó alcanzándose los 56.500 GWh en 1970¹³.

En ciudades como Madrid, unas *nuevas clases medias* asalariadas entrañaban ya la imagen de éxito de un moderno pero moderado orden mesocrático. Los gastos relacionados con la vivienda continuaban siendo centrales en la planificación de su economía doméstica, si bien comenzaban también a sumarse aquellos que permitían escapar de las obligaciones y rutinas diarias, como las escapadas en días festivos y vacaciones. Así, las principales partidas de gasto de los hogares en España empezaban a transformarse progresivamente, disminuyendo gastos como la alimentación (pasando del 55% del total de partidas en 1958 al 37% en 1974), frente a gastos derivados de la vivienda (que no gastos de casa) o gastos diversos y vacaciones: incrementándose desde el 5% al 13%, en el caso de los primeros, y del 18% al 31% en los segundos¹⁴.

La economía española continuaba, sin superar el autoritarismo político, en la senda de las *economías del bienestar*. El *gasto público social* había comenzado también a incrementarse, pasando del 35% en 1960 al 55,9% en 1970. La población protegida por las prestaciones y servicios públicos, a pesar de la baja protección que ofrecían, también aumentaba; la población cubierta por el sistema sanitario de la Seguridad Social pasó del 55% en 1968 al 77% en 1973, el número de pensiones de la Seguridad Social se multiplicó casi por ocho, pasando de 400.000 pensionistas en 1960 a 3.052.000 en 1973¹⁵. Los niveles de acumulación de capital —con independencia del origen y del sector— se disparan también durante este periodo en España, su ritmo medio de incremento entre 1965 y 1974 fue de un 8,5%. Una acumulación más rápida que la que se produjo en Estados Unidos (3,2%), Alemania (6,6%) y solo seis décimas por debajo de la de Japón (9,1%), y mucho más elevada para el caso de Madrid, alcanzando un valor medio anual de nada menos que un 14%¹⁶.

9

Entre los años 1964 y 1986 la productividad crecía a un ritmo más acelerado en el sector industrial, un 5,3%, mientras que los servicios lo harían en un 1,9%. La consolidación de la industria española habría llevado a que entre 1976 y 1984 la productividad de los servicios pasase de ser un 14% superior a la industria, a ser solo un 1%. Sin embargo, a partir de los años 1990, sería el sector servicios el que crecería y se diversificaría, emergiendo con más fuerza los *servicios a la producción* que los *servicios puros* (personales o colectivos)¹⁷. En parte, por la doble complementariedad existente entre el sector industrial y el sector servicios, tanto en una relación primigenia de producción y distribución de mercancías como en una relación de

¹³ Marcos, J.M. (2002) «[Historia y panorama actual del sistema eléctrico español](#)». Física y Sociedad. Revista del Colegio Oficial de Físicos, 13, Madrid (pp. 10-17).

¹⁴ Alonso, L.E. & Conde, F.(1994) «Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo». Madrid: Debate

¹⁵ Rodríguez, G. (1989). «[Orígenes y evolución del Estado de Bienestar español en su perspectiva histórica](#)». Una visión general. Política y Sociedad(2), 79-87.

¹⁶ Observatorio Metropolitano (2007) «[Madrid: ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad](#)» Madrid: Traficantes de Sueños.

¹⁷ Por *servicios puros* se entiende aquellos de la esfera de la producción no material. es decir del *consumo social* (personal que no individual) . Dentro de este tipo de servicios se pueden encontrar tanto aquellos productivos como no productivos desde el punto de vista capitalista. Guerrero, D. (1993) «[Cambio tecnológico e industrialización de los servicios](#)». Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Nº. 18, 54

producción de mercancías y servicio auxiliar a ella. Ambas relaciones ayudarían a explicar el por qué de la expansión exponencial de los servicios en las sociedades superindustrializadas y porque es el servicio el que coloniza la forma de la mercancía.

Tras el fin del franquismo y la llamada *crisis del petróleo*, a mediados de la década de los años 1980, la senda de la economía española pasaba ya por la incorporación al tren europeo y los vientos postindustriales y financiarizadores de su modelo capitalista en plena reconversión. Asumiendo la liberalización generalizada de mercados como el de los servicios o las finanzas, una coyuntura ventajosa para el capitalismo corporativo español que pasó de centrarse en un mercado nacional relativamente maduro, a expandirse internacionalmente¹⁸. Telefónica (anterior CTNE) pasó de ser en 1960 la primera empresa de España con 100.000 accionistas y 32.000 empleados, a ser en 2007, uno de las corporaciones del sector de las telecomunicaciones con más presencia internacional y con más beneficios. Ese año, la compañía disponía de 148,3 millones de clientes de telefonía fija y móvil en el extranjero, frente a los 37,7 millones de que disponía en España. Una expansión territorial que lleva a la compañía a introducirse en los sectores de las telecomunicaciones Latinoamericanos, Chinos (con la compra del 5% de China Netcom, controlado por el Estado), Europeos (República Checa, Reino Unido, Alemania e Irlanda) o del norte de África. Estas operaciones de compra de activos de operadoras llevaron a Telefónica a convertirse ese año en el cuarto mayor operador de telefonía móvil del mundo por número de clientes, tan solo por detrás de China Mobile, Vodafone y China Único.

El hecho más evidente e inmediato de cómo se relacionaba la ciudad de Madrid con este proceso de consolidación del capitalismo corporativo español, mediado por la apertura de un nuevo ciclo de acumulación (el cual en parte se expande, por los avances tecnológicos y su generalización), es cómo la capital se convierte en centro operativo de las grandes corporaciones transnacionales. En 2006 en la ciudad de Madrid se ubicaba la sede de siete de las nueve empresas españolas con más volumen de negocio a nivel mundial. De hecho, Madrid era la octava ciudad del mundo en cuanto a número de sedes sociales de grandes multinacionales. De los 2000 gigantes empresariales del planeta, 29 tenían su sede social en España y de ellas 21 en Madrid¹⁹.

10

Los motivos que convirtieron a la capital en emplazamiento privilegiado para la inversión por parte de capitales globales, pasaba por el proceso de especialización progresiva de su economía, el que se aceleraba —aunque en contextos completamente diferentes— en los años 1960 y a partir de 1996. El proceso de especialización de la economía madrileña se distinguía por los cambios de su aparato productivo y por su paso de una ciudad de *servicios puros* a una ciudad de *servicios a la producción*. Entre los años 1998 y 2008 la reorganización del propio proceso de producción global convertiría a la *distribución* en una función central para la circulación de mercancías y en un sector estratégico para la creación de valor añadido. Tras aquellos sectores centrales para el modelo de crecimiento madrileño, las actividades inmobiliarias y de alquiler o servicios empresariales y la construcción, las *unidades productivas* que más crecieron en términos absolutos en la capital fueron servicios como el transporte²⁰, el

¹⁸ Chislett, W. (2007) [«Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía»](#). Documento de Trabajo Nº 32/2007

¹⁹ Observatorio Metropolitano (2007) [«Madrid: ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad»](#). Madrid: Traficantes de Sueños.

²⁰ Los valores que se presentan son orientativos al no poderse desagregar los datos para transporte de mercancías, que formarían parte del *proceso de producción material*, o transporte de personas que sería un *servicio puro* fuera de esta esfera (con independencia de que ambos puedan ser proporcionados por un *trabajador productivo* o *improductivo* desde el punto de la *extracción de plusvalías*). Aun así, se podría pensar, a partir de la participación de cada uno en el VAB del sector de transporte por carretera

almacenamiento o las comunicaciones. Con un crecimiento del 38%, pasaban de representar el 3,8% al 5,2%. Las *unidades productivas de servicios de consumo personal* por el contrario aun siendo las más numerosas en términos relativos comenzaban a perder peso, las dedicadas a la hostelería, pasan del 11% en 1998 al 10% en 2008. Mientras que las *unidades productivas* dedicadas al comercio y las reparaciones, con un crecimiento del 1,8% pasaron del 36% al 31%.

Tabla 1. Evolución de las *unidades productivas* de la ciudad de Madrid, sectores servicios y construcción (1998-2008)

ACTIVIDAD PRINCIPAL	1998		2008		CRECIMIENTO	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
Construcción	4.335	3,3	10.471	6,6	6.136	58,6
Intermediación financiera	4.857	3,7	5.723	3,6	866	15,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5.049	3,8	8.247	5,2	3.198	38,8
Hostelería	14.389	10,8	15.722	9,9	1.333	8,5
Actividades inmobiliarias y de alquiler y servicios empresariales	22.980	17,3	35.120	22,2	12.140	34,6
Comercio y reparaciones (vehículos, art. personales y domésticos)	47.748	35,9	48.636	30,7	888	1,8
Subtotal	99.496	75	124.123	78	24.627	190
Total	132.967	100	158.262	100	25.295	16

Nota: *Unidades productivas* a partir de la clasificación DUE.

Fuente: Banco de datos del Ayuntamiento de Madrid.

11

Relocalización de la industria madrileña e integración en nuevas *cadena de valor globales*

En una economía globalizada y un mercado fuertemente competitivo, la dispersión de la producción obedecía a la búsqueda de aquellas fórmulas que permiten al capital aumentar la capacidad de producción desplazándose hacia territorios fácilmente explotables. Esta estrategia de *revalorización del capital* por medio de un aumento de las *plusvalías absolutas* extraídas de la fuerza de trabajo, llevaron a que entre 1990 y 2010 la *fuerza de trabajo mundializada* (es decir, directamente integrada en las *cadena de valor globales*) se incrementase un 190% en los países emergentes, frente al 46% de los países llamados *avanzados*. En el año 2000 países tardíamente integrados en el sistema mundial de producción como China, India o el antiguo bloque soviético aportarían 1,47 billones de personas trabajadoras asalariados/as²¹.

En España las relocalizaciones se inician a comienzos de 1990 con la retirada de la inversión de aquellas empresas extranjeras que llegaron atraídos por la infradotación tecnológica y la dependencia energética del país. Una primera ola de relocalizaciones impulsaba por políticas monetarias de control de la inflación, que suponía asumir el proceso de europeización de la

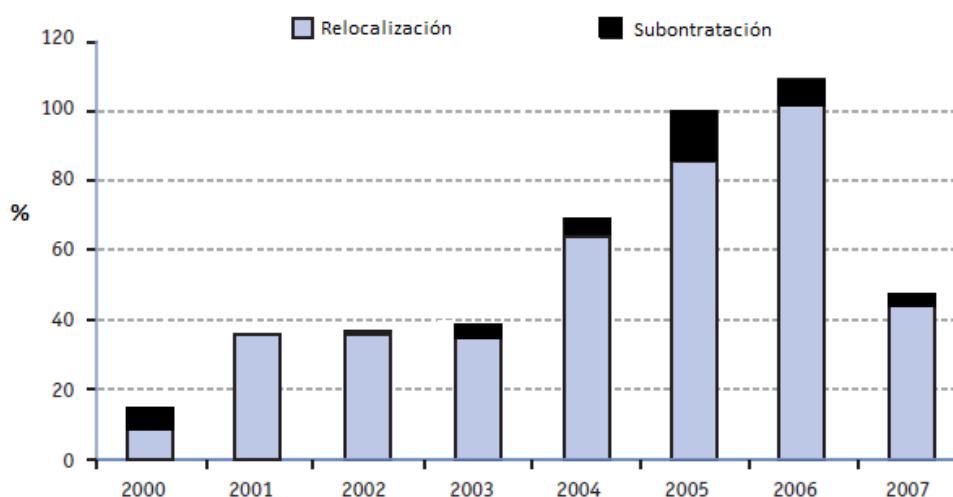
(sin incluir vehículos privados) a nivel nacional, que tendría más peso el transporte de mercancías. En el año 2002 este supuso el 72% (10.164 millones de euros, con un crecimiento moderado del 0,64% en dos años), frente al 27,9% que representaba el transporte de personas (con 3.940 millones de euros). Ministerio de Fomento (2005) «[Estudio socio-económico del transporte por carretera en España](#)».

²¹ Husson, M. (2015) «[La formación de una clase obrera mundial](#)» Reseña publicada en A través del espejo, Año 1, Núm 1

economía española. En la Comunidad de Madrid entre 1990 y 1994 se dieron un 23% del total de relocalizaciones llevadas a cabo entre 1990 y 2007²², dándose su mayoría, un 68,2%, entre los años 2000 y 2007. Durante este primer momento de relocalizaciones se clausuró la fábrica de tractores Ebro Kubota del barrio de Cuatro Vientos, cuando la compañía japonesa con pérdidas de 12.000 millones de pesetas decide optimizar la producción en otras localizaciones. Dejando a 300 personas trabajadoras sin empleo y poniendo en riesgo otros 850 puestos de trabajo más, de empresas auxiliares metalúrgicas establecidas en Madrid²³.

Tras este primer momento donde la producción industrial es desplazada hacia Asia y el norte de África, se inaugura una segunda ola de relocalizaciones. Se estima que en torno al 80% del total relocalizaciones que se han producido en el país, se han llevado a cabo entre los años 2000 y 2008. A estas, en el caso del sector industrial nacional, en el proceso de búsqueda de estructuras de producción mínimas, se les sumaban también desde el año 2003 las subcontrataciones de las actividades de las que (más o menos) depende la producción. Servicios como los de reparación, asistencia u otros servicios auxiliares que evidenciaban el proceso de *terciarización de la industria*.

Gráfico 1. Evolución de las relocalizaciones y subcontrataciones en el sector industrial español (2000-2007)



12

Fuente: «Globalización y deslocalización Importancia y efectos para la industria española». Ministerio de industria, turismo y comercio.

Esta segunda ola de relocalizaciones (y subcontrataciones) al contrario que el periodo anterior, no habrían sido impulsados solo por la búsqueda de extracción de *plusvalías absolutas*, sino que se orientaba por la permanente subordinación a las obligaciones financieras en un sentido amplio (tanto el endeudamiento como el mercado de títulos). El decrecimiento de la *tasas de ganancias* y el acceso al capital financiero reformulaba los objetivos empresariales, siendo la rentabilidad de las inversiones de la producción en el medio y largo plazo desplazadas por

²² En la Comunidad de Madrid el 90% de las relocalizaciones que se han llevado a cabo fueron impulsadas por empresas no residentes, lo que afectó a un total del 99% de los empleos perdidos. VV.AA(2008) «Globalización y deslocalización Importancia y efectos para la industria española». Ministerio de industria, turismo y comercio.

²³ «[Empresa auxiliar pide auxilio](#)», artículo publicado por El País el 1 de junio de 1994.

estrategias de rentabilidad cortoplacistas basadas en el volumen de cotización bursátil. Entre 1983 y 2002 las rentas anuales del capital provenían en un 75% del aumento del precio de las acciones²⁴. Un ejemplo de este proceso es el reciente cierre de la fábrica de Coca-Cola de Fuenlabrada (2014), cuya actividad fue relocalizada en el norte del país. Sin embargo este cambio era uno de los pasos iniciales para convertirse por medio de distintas fusiones, tras la caída de las ventas de los refrescos en los mercados internacionales, en el macroembotellador europeo. Coca-Cola European Partners con sede en Londres saldría a cotizar en las bolsas de Madrid, Nueva York y Ámsterdam en 2016. Coca-Cola European Partners se convertía así en un gigante con un valor de 28.000 millones de euros, incluida deuda, 11.440 millones de euros de facturación y 1.900 millones de ebitda (beneficio operativo). Con esta operación, la empresa esperaba alcanzar unos ahorros de costes anuales antes de impuestos de entre 350 y 375 millones de dólares²⁵.

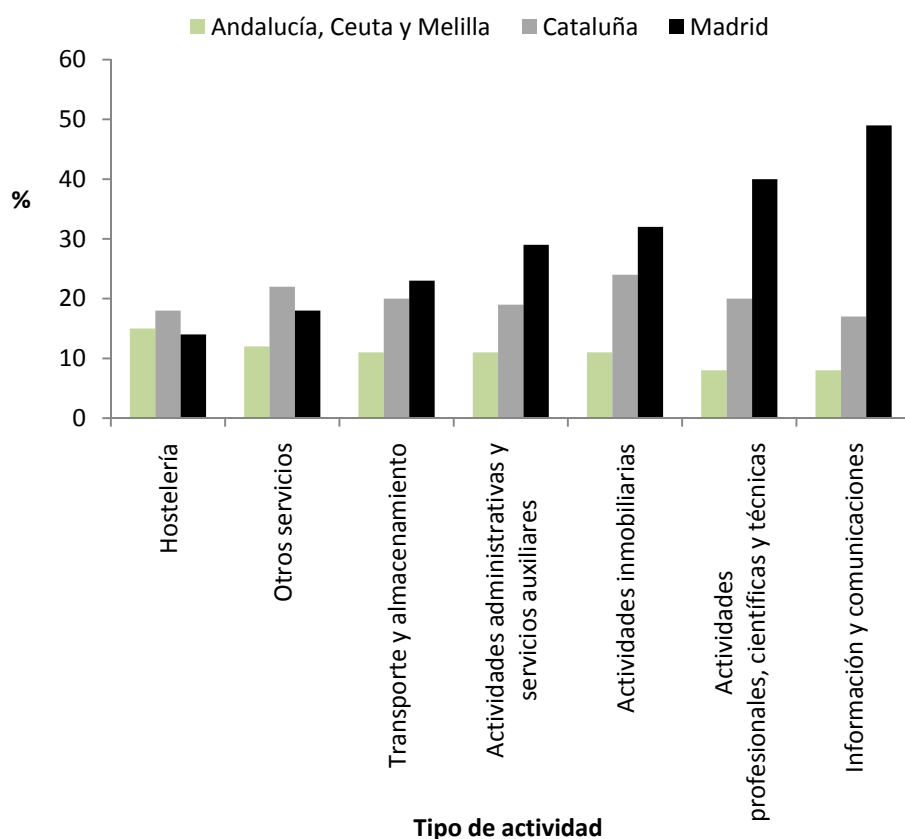
Sobre el impacto que las relocalizaciones pudieron tener en la Comunidad de Madrid, estas fueron menos representativas en comparación con regiones como Cataluña, donde se concentraron el 41% de las mismas (de un total de 501 relocalizaciones contabilizadas entre 1990 y 2007), fundamentalmente del sector textil. Seguida por la Comunidad de Madrid con un 12%, siendo las grandes industrias y la electrónica los sectores que sufrieron un mayor número de relocalizaciones.

En parte, la distribución nacional de las relocalizaciones vendría determinada por la propia especialización de la Comunidad de Madrid como región de servicios, mientras que en Cataluña (en el año 2000, como referencia) el volumen de negocio generado por la industria fue del 26,3% del conjunto nacional, en la Comunidad de Madrid tan solo supuso el 13,4%. El centro autonómico por su parte, como región de servicios (el 31,3% del total de volumen de negocio a nivel nacional, seguido por Cataluña con un 19,2%), se distinguía por el desarrollo de *servicios a la producción* como la información y comunicaciones (49%), las profesionales, científicas y técnicas o administrativas y servicios auxiliares (29%).

²⁴ Ibáñez, R. & López, P. (2012) [«La ficción del milagro económico español a la luz de la crisis financiera»](#). Cuadernos de Relaciones Laborales, vol. 30, núm. 2 (pp. 379-407)

²⁵ [«Los dueños de Coca-Cola España planean repartirse un dividendo millonario antes de la fusión europea»](#), artículo publicado en el diario.es el 22 de agosto de 2015.

Gráfico 2. Comunidades autónomas con mayor volumen de negocio en el sector servicios según tipo de actividad (2008)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

14

Tras este proceso de reestructuración de la producción industrial mundial, en Comunidad de Madrid permanecía la industria de alimentación, las bebidas y el tabaco, que se habría mantenido invariables entre 2008 y 2017, con un crecimiento de 0,1%. En 2011 esta industria fue una de las más relevantes atendiendo a su peso sobre las exportaciones totales, aunque muestra una de las participaciones más bajas en las *cadena de valor globales* comparada con el resto de sectores manufactureros. Siendo las industrias extractivas y químicas (coquerías, refino, químicas y productos farmacéuticos) y la industria automovilística las únicas que veían aumentar su producción, con un crecimiento de 5,3 y 7,7 puntos porcentuales respectivamente. Lo que en parte habría estado determinado por su participación en las *cadena de valor globales*²⁶ y en cómo las empresas madrileñas se adaptaban a la competencia internacional creciente con una estrategia más activa en la reorganización y aumento de la productividad.

²⁶ Indicador elaborado a partir de la combinación de otros dos indicadores. El *Backward* o *aguas bajas* que recoge el valor añadido extranjero en las exportaciones domésticas, a partir de los bienes intermedios extranjeros. Y el *Fordwar* o *aguas arriba*, que recoge el valor añadido doméstico incluido en las exportaciones del resto del mundo (CEOE, 2017, p. 38).

Tabla 2. Actividades industriales de la Comunidad de Madrid según tipo de mercancías producidas (2008-2017)

TIPOS DE INDUSTRIA	2008	2017	CRECIMIENTO
Alimentación, bebidas y tabaco	12,1	12,2	0,1
Textil y confección	2,7	1	-1,7
Cuero y calzado	0,3	0,4	0,1
Industria DE BIENES DE CONSUMO subtotal	15,1	13,6	-1,5
Madera y corcho	0,9	0,4	-0,5
Papel, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	10	8	-2
Coquerías, refino, químicas y productos farmacéuticos	11,5	16,8	5,3
Manufacturas de caucho y plástico	2,7	2,8	0,1
Productos minerales no metálicos	5,5	2,5	-3
Producción, 1ª transformación y fundición de metales	4	3,3	-0,7
Productos metálicos	8,7	5,1	-3,6
Industria DE BASE subtotal	43,3	38,9	-4,4
Productos informáticos, electrónicos, ópticos y eléctricos	7,8	6,3	-1,5
Maquinaria y equipo	4,9	4	-0,9
Material de transporte	16,4	24,1	7,7
Muebles y otras industrias manufactureras	4,1	3,4	-0,7
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	7,9	9,2	1,3
Producción de energía eléctrica, gas y vapor	0,7	0,5	-0,2
Industria DE BIENES DE EQUIPO subtotal	41,8	47,5	5,7
TOTAL AGRUPACIONES DE ACTIVIDAD	100	100	-

Fuente: Encuesta industrial anual de productos.

Según las cifras recogidas por la CEOE²⁷ la participación en las *cadena de valor globales* de las industrias extractivas y químicas nacionales aumentaron del 51,4% en 1995 al 87,8% en 2011. Sin embargo, el valor añadido doméstico de las exportaciones disminuía del 58,2% al 23,2%, descenso que se explica por el aumento del valor de los bienes intermedios extranjeros y el descenso de valor añadido doméstico en las exportaciones al resto del mundo. La industria automovilística también mostraba una participación activa en las *cadena de valor globales*, pasando de un 52,6% en 1995 al 70,6% en 2011. Principalmente a partir de la especialización de la transformación de inputs extranjeros (que habría pasado del 36,5% en 1995 al 46,1% en 2011). Aunque, el valor añadido doméstico exportado habría descendido entre 1995 y 2011 casi 10 puntos, del 63,5% al 53,9%. Bajada más ligera que las industrias extractivas y químicas,

²⁷ CEOE (2017) «La industria, motor de crecimiento: análisis y recomendaciones».

por un aumento del valor añadido doméstico de exportaciones al resto del mundo que pasa de 16,2% al 24,6%. Efecto de las *economías de aglomeraciones* y cadenas de subcontratación el 60% del valor añadido doméstico no procede de la industria del automóvil en sí, sino de industrias y sectores adyacentes (en el caso de la industria química generaría un 27,9%).

En términos generales se estima que la pérdida de empleos a causa de las relocalizaciones en la Comunidad de Madrid entre 2000 y 2007 ascendía a 8.126, distribuidos en un 60% en manufacturas avanzadas (maquinaria y aparatos eléctricos, material electrónico y equipo de comunicaciones, máquinas de oficina y equipos informáticos, material de precisión) y un 35% intermedias (industria química, transformación de caucho y materias plásticas, maquinaria y equipo mecánico o material de transporte).

Durante este periodo —como resultado de dinámicas más amplias que el de las relocalizaciones de la industria madrileña— en la ciudad de Madrid las *unidades productivas* de la industria descendieron, pasando del 8,3% del total local en 1998 al 5,6% en 2008. Descenso que se habría producido de forma significativa —como en el conjunto de la Comunidad de Madrid— en la industria manufacturera, con 2.151 *unidades productivas* menos. Las únicas *unidades productivas* industriales que aumentaban eran las relacionadas con la producción y distribución de suministros, con un crecimiento del 32,4% se convertía en la cuarta actividad que más crecía tras el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones.

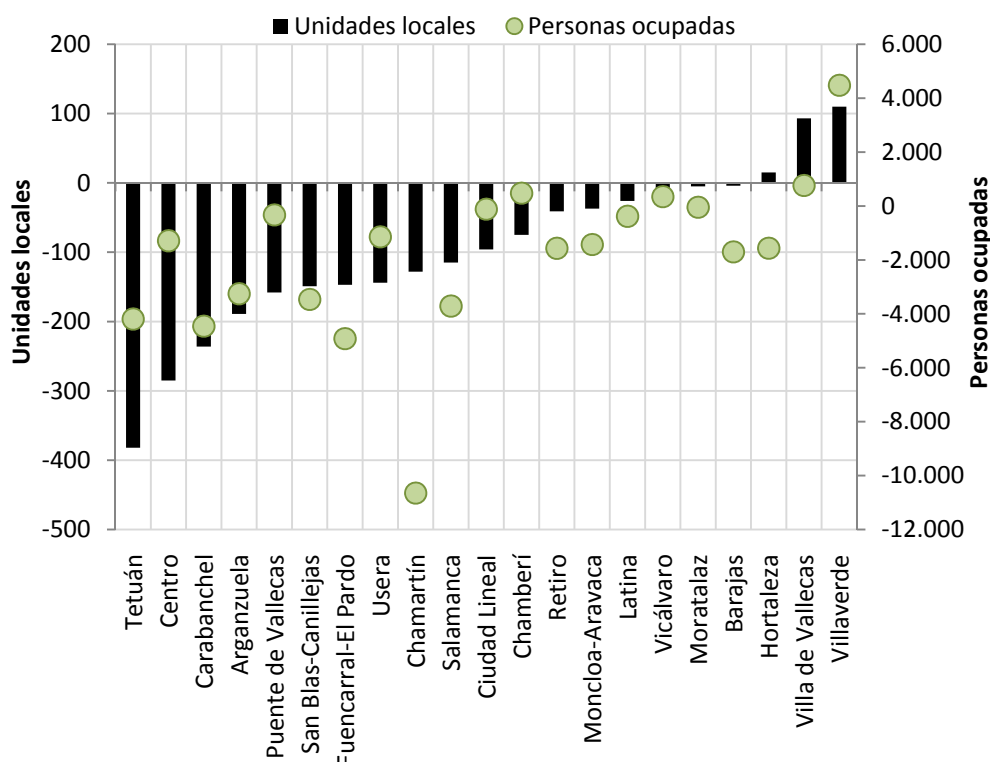
Tabla 3. Evolución de las *unidades productivas* y personas ocupadas en ellas, sector industrial de la ciudad de Madrid (1998-2008)

ACTIVIDAD PRINCIPAL		1998		2008		CRECIMIENTO	
		ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
UNIDADES PRODUCTIVAS	Industrias extractivas	81	0,06	72	0,05	-9	-12,5
	Producción y distribución de suministros	138	0,1	204	0,13	66	32,4
	Industria manufacturera	10.878	8,18	8.727	5,51	-2.151	-24,6
	Subtotal	11.097	8,35	9.003	5,69	-2094	-4,7
	Total	132.967	100	158.262	100	25.295	16
PERSONAS OCUPADAS	Industrias extractivas	2.157	0,2	1.286	0,1	-871	-67,7
	Producción y distribución de suministros	8.165	0,8	12.144	0,7	3.979	32,8
	Industria manufacturera	144.500	14,3	94.558	5,7	-49.942	-52,8
	Subtotal	154.822	15	107.988	7	-46.834	-88
	Total	1.013.949	100	1.657.004	100	643.055	38,8

Fuente: Banco de datos del Ayuntamiento de Madrid.

Teniendo en cuenta la distribución territorial de la industria manufacturera madrileña, los distritos en los que se cerraron un mayor número de *unidades productivas* fueron Tetuán y Centro. Mientras que en Villa de Vallecas y Villaverde aumentaban. El número de personas ocupadas en estas *unidades productivas*, se concentraban principalmente en Chamartín. Donde habrían cesado 10.674 empleos. En los únicos distritos en los que el número de personas trabajadoras aumentaban eran en las *unidades productivas* de Villaverde (110 personas más ocupadas en 2008 que en 1998) y Villa de Vallecas (4.476 personas más ocupadas en 2008 que en 1998).

Gráfico 3. Unidades productivas y personas ocupadas en ellas (diferencia respecto al año anterior), sector industrial manufacturero de la ciudad de Madrid (evolución 1998-2008)



17

Fuente: Banco de datos del Ayuntamiento de Madrid.

La terciarización de la industria madrileña, la consolidación de la *industria de servicios*

Las relocalizaciones se convertían en una oportunidad para la expansión de la producción industrial, en base a la búsqueda de *fuerza de trabajo* asalariada en régimen de cuasi o explotación, sobre la que se descargaba los riesgos del endeudamiento y los pagos de dividendos. Las externalizaciones de la producción por medio de la subcontrataciones, por el contrario, tendrían como objetivo la reducción de costes derivados de la producción de mercancías y/o de la oferta de servicios. En el año 2014 en España los *trabajos realizados por otras empresas* supusieron algo más de 35.000 millones de euros en sector industrial, cifra que en el sector servicios ascendía a los 62.000²⁸.

²⁸ https://www.ine.es/metodologia/t37/metodologia_eee.pdf Ine: valor de los trabajos que, formando parte del proceso de producción propio, se encargan y son realizados por otras empresas o

La búsqueda de una estructura organizativa mínima competente y rentable en los flujos globales del capital financiero también implicaba el cierre de industrias relativamente consolidadas. Compañías multinacionales como la francesa Alcatel que en 2001, a pesar de haber obtenido unos beneficios de 1.472 millones de euros, cerraba su fábrica de Villaverde para —según anunciaba a sus empleados/as por medio de un comunicado— convertirse en una *compañía sin fábricas* para adaptarse a la evolución tecnológica y la competencia de los mercados globales de las telecomunicaciones. El plan de reestructuración suponía 20.000 despidos en todo el mundo, en España el recorte afectaba al 28% de la plantilla (1.300 empleos) y el cierre de la fábrica de Villaverde donde trabajaban 300 personas²⁹.

Entre las condiciones de posibilidad de las externalizaciones se encuentra también la disponibilidad de especialistas en determinadas áreas, principalmente la asesoría jurídica (más habitual entre la pequeña y mediana empresa que en las de mayor tamaño) o los sistemas informáticos, los cuales no podrían ser implementados sin este tipo de especialistas. Aunque habría sido la externalización de tareas como los recursos humanos, los que permitían continuar con la flexibilización del empleo en un nuevo escenario global, así como, la *remercantilizarían de la fuerza de trabajo*. Las 177 empresas que se dedicaron al sector de las empresas de trabajo temporal en España en 2017, alcanzaron una facturación de casi 3.700 millones de euros³⁰.

La *división social internacional del trabajo*, establecía nuevas distribuciones espaciales de una *fuerza de trabajo* mucho más fragmentada pero interconectada, gracias a intermediaciones como las ETT, con las necesidades de la producción. La imposibilidad de relocalizar actividades ubicados en/o próximas a los centros metropolitanos, y la necesidades de la revalorización del capital a costa del valor de la *fuerza de trabajo*, había encontrado tradicionalmente una gran *masa de personas trabajadoras desplazados* disponibles para la trabajar. Sin embargo, en la medida que el mercado de las ETT son regulados (en España, en 1994), se perfeccionarían las técnicas para disponer de *masa de personas trabajadoras reclutados* desde los países de destino. Lo que posibilita en el marco de los flujos migratorios intraeuropeos, mano de obra muy barata y *con papeles*. Este es el caso de un grupo de personas trabajadoras españolas que tras el contacto online con una ETT holandesa, llegó a los Países Bajos para desempeñar trabajos de baja cualificación y realmente precarios en el sector de la logística. Grandes nodos de recogida y empaquetado de productos, sostenidos por el sobredimensionamiento del comercio global y convertido en verdaderas *industrias de distribución*. Como se avanza en un análisis preliminar recogido en «Trabajar en Holanda: el calvario de los trabajadores migrantes españoles expulsados por el paro o el infraempleo» (2017)—, estos nodos se distribuyen en localizaciones concretas que concentran una gran cantidad de almacenes, propiedad de grandes corporaciones como DHL o UPS. Y en 80km a la redonda, a las personas trabajadoras con disponibilidad total para ser enviada en tiempo real a realizar intervenciones puntuales de trabajo estandarizado, contratado por horas y retribuido en función de la producción. Posible en la medida que se sustituye un contrato con jornada fija sujeta a excepciones, debiendo ser compensadas con diferentes pluses de disponibilidad (flexibilidad horaria, horas extraordinarias, trabajo en festivos, etcétera), en un contrato de disponibilidad total entre el

18

profesionales. Por su importancia para el Sector Industrial, dentro de esta rúbrica destacan los gastos por subcontratación, es decir, los pagos realizados por la empresa a otras empresas como consecuencia de su participación, como subcontratistas, en el diseño o producción de un determinado producto

²⁹ «Alcatel España cierra sus fábricas de Villaverde y Toledo», artículo publicado en *Computerworld* el 26 de octubre de 2001. «El ajuste de Alcatel en España afectará a 1.300 empleos y al cierre de Villaverde», artículo publicado por el diario El País, el 18 de octubre de 2001.

³⁰ «Las empresas de trabajo temporal que más facturan en España», artículo publicado en el diario El Economista el 22 de mayo de 2017.

operador y la ETT. Las empresas contratantes deben pagar el salario mínimo legal a las prestatarias por cada hora de trabajo contratado, aunque los salarios se ven drásticamente reducidos a partir de sucesivos descuentos que aplica la ETT. El alojamiento (92 euros semanales por una cama en una habitación doble, en bungalós de campings), el transporte al lugar de trabajo (5 euros cada día que trabajan) o el seguro médico (100 euros al mes) llevaban a una retribución de en torno a la mitad del salario mensual bruto³¹.

Las externalizaciones se ha convertido en una actividad habitual para gran parte de las empresas, las estadísticas que barajan distintos informes del sector, registran que más de un 90% de las empresas habría utilizado la externalización de algún servicio en al menos una ocasión. Entre los sectores más habituados a esta práctica se encontraban el sector industrial (el sector alimentario o el farmacéutico), el logístico o el de tecnologías de la información y comunicación. También existe cierta homogeneidad sobre los resultados recogidos en relación a las áreas que se externalizan, siendo fundamentalmente, tareas de administración y/o servicios generales, actividades de producción (servicios logísticos, implementación de tecnologías o el área comercial), servicios auxiliares a la industria como el abastecimiento, los controles de calidad o las manipulaciones. En 1998 el mercado mundial de outsourcing supuso un total de 99.000 millones de dólares y las estimaciones preveían un crecimiento del 52,5% en 5 años, es decir que alcanzaría los 151.000 millones el año 2003. En España las estimaciones del crecimiento de los servicios *outsourcing* para el año 2000 fue en torno a los 9,5 millones de euros. Cifras relativamente pequeñas teniendo en cuenta como en 2008 el mercado español de *outsourcing* alcanzó un volumen de negocio según datos de la consultora DBK de unos 3.800 millones de euros, con una media de crecimiento anual de 17%³².

Uno de los casos que mejor representa el desarrollo e implementación de las TIC y la externalizaciones de actividades productivas es el de los call centers, como recoge el «Informe Español del Global Call Center Research Project»(2007) estos centros telefónicos aparecieron durante los años 1980 (el 11,76% de la muestra de call centers españoles analizados). Aunque su expansión, tardía en comparación con los mercados europeos, fue durante los años 1990 (un 41,15% del total de la muestra) y 2000-2007 (un 47% del total de la muestra). Esta evolución que es considerada de las más exitosas de Europa habría sido posible por las reducidas restricciones laborales y la desregulación de la industria telefónica impulsada y apoyada por el gobierno, en favor del fomento de este sector en España.

19

Inicialmente los call centers se organizaron como actividad en el interior de las empresas, lo que comenzó a cambiar a mediados de los años 1990. A partir de este momento, en consonancia con el proceso de *terciarización de la industria* y desarrollo de los servicios a la producción, se da un rápido crecimiento de empresas especializadas (en 2013 el 52,3% del total de call centers analizados). Pasando de los 606 millones de euros en el año 2000 a los 1.719 en 2012, con un crecimiento de entre el 0,24% y el 1,40%. Estas empresas de origen español (un 77%, seguidas por empresas provenientes de los Estados Unidos, Japón, Suiza, Alemania, Francia y Arabia Saudita) tienen un tamaño podría decirse grande (con más de 201 trabajadores) y atienden las demandas de sectores como las telecomunicaciones (29,9%) o la banca (15,8%). Entre los servicios que generan mayor volumen de negocio se encuentran las ventas y la atención al cliente (un 42,1%) .

La expansión del sector de call center habría supuesto la creación de un importante nicho de empleo, podría decirse asociado a la expansión de las telecomunicaciones. Sin embargo —

³¹ López, P. (2017) «[Trabajar en Holanda: el calvario de los trabajadores migrantes españoles expulsados por el paro o el infraempleo](#)». Fundación Primero de Mayo, colección estudios, Núm. 100.

³² «[Mercado del outsourcing por sectores](#)», artículo publicado en Computing, el 14 de noviembre de 2008.

continúa el informe—, otro elemento fundamental para el éxito del sector habría sido la ausencia de fuertes restricciones a la precarización del empleo. Lo que podría explicar por qué la *fuerza de trabajo* es relativamente joven y por qué es un sector fuertemente feminizado. Entre las personas trabajadoras que suponen la mayor parte de la plantilla, es decir, teleoperadoras, la proporción promedio de mujeres es del 75,7%. Las condiciones laborales se caracterizan por el elevado número de contratos temporales (el que varía en función del tipo de campañas) y parciales (lo que permite, ofrecer el servicio durante la mayor cantidad de horas diarias y el máximo número de días). Las retribuciones salariales entre las teleoperadoras son bajas (un salario bruto en torno a los 13.483€ anuales), e inferiores a los salarios de supervisores (19.782€ anuales) y gerentes (46.727€ anuales).

El proceso de *terciarización de la industria* transformaba las estructuras de la organización productiva. Concentrándose por un lado, una amplia y heterogénea oferta de servicios poco dependientes o próximos a los procesos iniciales a la producción. Servicios ofrecidos —fundamentalmente— por pequeñas y medianas empresas, cuya expansión entre 1997 y 2007 ha sido relativamente intensa en el conjunto del país. En la ciudad de Madrid en particular las empresas de más de 100 personas trabajadoras crecieron en 1.064 unidades, mientras que las pequeñas (de 1 a 9 trabajadores/as) y medianas (de 9 a 50 trabajadores/as) lo harían en 29.110 y 6.342. Por otro lado, se daba una concentración monopolística del capital internacional que coparían las fases del proceso productivo de mayor valor añadido como son las finales. El acaparamiento de momentos como la distribución y la venta, habría llevado a que las 500 corporaciones de mayor tamaño concentrasen en torno al 75% del comercio mundial, porcentaje que continúa creciendo. El volumen de empleo directo estimado de estas grandes transnacionales crece más lentamente, en torno a los 15,5 millones de empleados/as en 2010 (para las 100 transnacionales no financieras de mayor tamaño)³³.

Dos de los casos paradigmáticos de modelos de negocio fuertemente externalizados, insertos en lo que ha venido denominándose *economía de plataforma*, son Nike y, en el caso nacional, Inditex. Ambas marcas, se benefician de las ventajas competitivas que ofrece cada territorio en función de las características tecnológicas, la productividad y el acabado final de sus productos, lo que explica la localización de cada fase del proceso productivo y comercial. Una economía basada en la combinación de relocalizaciones y cadenas de subcontratación, que aun vinculado la imagen de estas marcas con la explotación de la *fuerza de trabajo infantil mundializada*, tendrían la capacidad suficiente para generar verdaderas fortunas. Ambas se encuentran entre las 10 marcas del textil más poderosas del mundo, según recoge «Forbes Global 2000» en el año 2016 la estadounidense Nike se encontraba en el puesto 261 con unos beneficios de 3.800 millones de dólares y una valor en el mercado de 100.100 millones de dólares. Inditex que se encontraba en el puesto 310 tendría unos beneficios de 3.200 millones de dólares y un valor en el mercado de 103.200 millones de dólares³⁴.

Nike pionera en la externalización del sector textil desde su origen, podría ser un ejemplo de cómo la actividad productiva de la compañía se centre en el *valor simbólico de la mercancía*, encargándose tan solo del diseño y marketing de sus prendas y accesorios deportivos, mientras que la producción, distribución y venta están 100% externalizadas. Inditex por su parte, cuenta con una estructura de producción más centralizada (aunque en 2017 el 87% de sus clúster fueran externos). Cerca de los centros de consumo se ubican los niveles más altos de productividad, tecnología, salarios o cualificaciones. Estos clúster de proximidad representan un 57% del total y están ubicados en España, Portugal, Marruecos y Turquía. Aquí la compañía produce concretamente aquellas prendas que se distinguen por ser la novedad de

³³ López, P. (2013) [«La conformación del modelo productivo español: el caso paradigmático de la industria del software»](#)

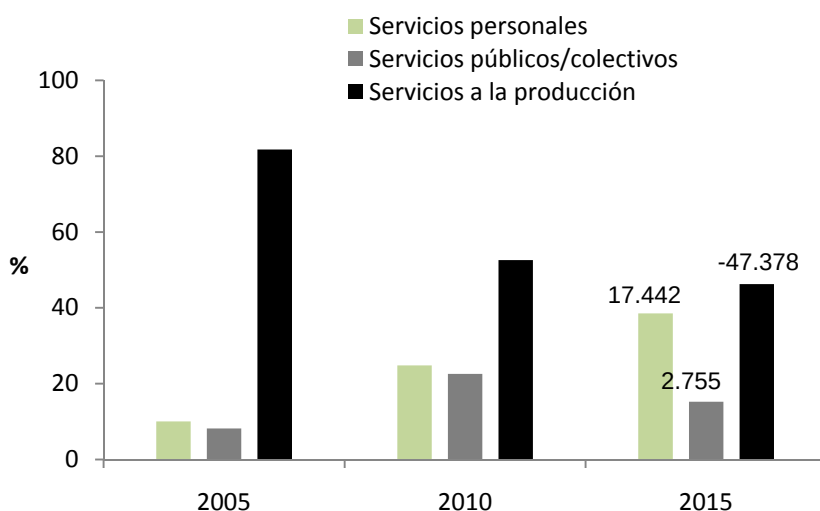
³⁴ [«Las diez marcas de ropa más poderosas de 2016»](#), artículo publicado en Forbes el 4 de junio de 2016.

cada temporada (productos de mayor valor y con un ciclo de venta y reposición rápido e intenso). Actividades que a su vez se mantienen también sobre el 43% de clúster no próximos, donde se producen las mercancías de menor valor añadido y donde la extracción de *trabajo vivo* es más violenta. Es decir, los considerados productos básicos, prendas de menor coste y menos dependientes de las tendencias de moda, son llevadas a cabo por personas trabajadoras menos cualificadas y con peores condiciones de trabajo³⁵.

LA RECUALIFICACIÓN DEL MODELO PRODUCTIVO MADRILEÑO: UN SECTOR SERVICIOS HIPERTROFIADO Y ESPECIALIZACIÓN INMOBILIARIA FINANCIERA (1996-2007)

El crecimiento del sector servicios no sería uniforme y contante, este dependería de dinámicas más amplias como son la expansión de los *servicios a la producción* en momentos de crecimiento económico. Llegando a ocupar al 81% del total de las personas trabajadoras de la capital en 2005. Sin embargo con el estallido de la crisis de 2007, estos retroceden, tomando una mayor relevancia las personas ocupadas en los *servicios puros* (personales y públicos/colectivos) que ascienden al 38% y 15% en 2015. Mostrando los servicios personales una tendencia de contratación progresiva y modesta, mientras que las administraciones públicas ocuparía a una mayor parte de la población en periodos de crisis, disminuyendo cuando se muestran aparentes signos de recuperación y de reactivación de la economía.

Gráfico 4. Distribución de las personas trabajadoras del sector servicios de la ciudad de Madrid (2005, 2010 y 2015)



Nota: las etiquetas del interior del diagrama hacen referencia a la diferencia entre los puestos creados en diciembre de 2005 y diciembre de 2015.

Fuente: CAM. Afiliados a la seguridad social

En el año 2000, expresión de la consolidación del sector de *servicios a la producción*, el 51% del PIB local fue generado por este tipo de actividad. Siendo de ellos un 31% correspondiente a los servicios de transporte y comunicaciones y un 29,3% servicios a las empresas. Entre los años 2000 y 2010 sin embargo fueron los servicios a las empresas los que crecían significativamente en comparación con otros servicios. Con un crecimiento de 195 millones de euros (respecto al año 2000) se encontraba por delante de las actividades inmobiliarias y de alquiler o los

³⁵ Las cifras sobre Inditex han sido extraídas de [«Inditex: ¿dónde fabrica el gigante textil?»](#), artículo publicado en el diario Expansión el 29 de septiembre de 2018 y otros documentos corporativos como la [«Memoria Anual \(2017\)»](#) o [«Inditex en el mundo \(2018\)»](#)

transportes y las comunicaciones. Durante el mismo periodo estas aumentarían 71 y 111 millones de euros, pasando de representar el 8% del PIB en el año 2000 al 4% del PIB en 2010.

Junto al desarrollo de los *servicios a la producción*, el mercado inmobiliario y de la construcción, habían sido centrales como motor de la economía madrileña (y del proceso de consolidación del capitalismo corporativo español). Las aportaciones al PIB local de los servicios financieros o los inmobiliarias y de alquiler, superaban (en menor o mayor medida) al comercio al por menor y por mayor.

Tabla 4. Producto Interior Bruto de la ciudad de Madrid, datos desagregados por *servicios a la producción* y servicios inmobiliarios y financieros y construcción (2000)

ACTIVIDADES	MILES DE €	RESPECTO AL PIB DEL SECTOR (%)	RESPECTO AL PIB (%)	DIFERENCIA 2000-2010
Comercio menor y reparación	8.329.727	11,3	5,8	3.491.030
Comercio mayorista	10.147.885	13,8	7	1.496.028
Servicios financieros	10.217.284	13,9	7,1	3.443.827
Servicios a empresas	21.612.123	29,3	15	195.912.629
Transportes y comunicaciones	23.376.395	31,7	16,2	11.199.810
Servicios a la producción	73.683.414	100	51	35,7
Inmobiliarias y alquileres	11.465.197	100	8,2	4,7
Construcción	11.781.407	100	8,4	4,3
SUBTOTAL	85.464.821	-	59,2	81,7
TOTAL SERVICIOS	110.378.027	-	76,4	89,1
TOTAL PIB	144.457.395	-	100	253.149.548

22

Fuente: Banco de datos del Ayuntamiento de Madrid.

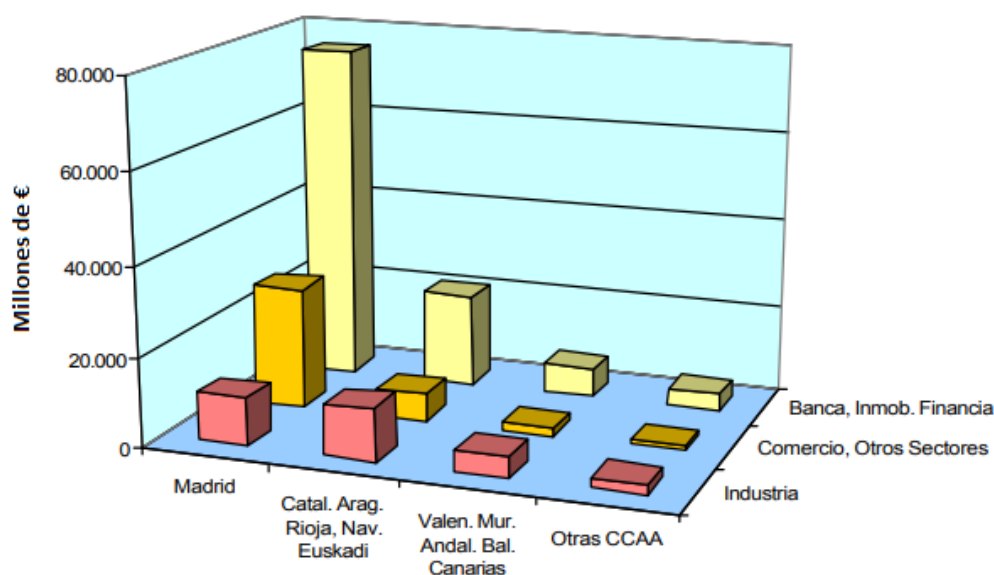
especialización financiera y la gestión de un importante flujo de capitales, los principales sectores de crecimiento de la economía madrileña.

Aun siendo los servicios financieros fundamentales como servicio asociado a los procesos de producción (representando en la ciudad de Madrid el 13,9% del PIB local generado por estas actividades), estos han sido una pieza fundamental del modelo de crecimiento cortoplacista y de alta rentabilidad productiva y bursátil. La fortaleza interna del mercado inmobiliario y de construcción de infraestructuras, apuntalada por políticas públicas dirigidas a favorecer la expansión del sector, facilitaron la consolidación del capitalismo corporativo inmobiliario español. A través de una espiral de fusiones y adquisiciones, un pequeño grupo de empresas (ACS, Acciona, Sacyr Vallehermoso, OHL, Ferrovial), todas ellas con sede en Madrid, se ha ido aupando a los primeros puestos del ranking del sector a nivel europeo e internacional³⁶.

³⁶ Observatorio Metropolitano (2007) «Madrid: ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad». Madrid: Traficantes de Sueños.

Un hecho que muestra la centralidad del sector inmobiliario y de la construcción de la Comunidad de Madrid, en lo que a globalización y tráfico de capitales se refiere son los cambios que se dan en los destinos de las inversiones extranjeras. Desde 1982 estas se dirigían al sector industrial y mantenía un ritmo de crecimiento constante. Mientras, que su participación en el mercado de la vivienda era secundario, al menos, en comparación con otros sectores que exigían una tecnología más avanzada y elevadas inversiones. A partir del año 1991 esta tendencia se invierte y mientras la inversión extranjera dirigida a la industria pasa de algo más de 1.500 millones a los 600 en 1993. El sector de la construcción de vivienda por su parte, durante el mismo periodo, pasa de los 1.250 millones de euros a cerca de los 3.500³⁷. De los 173.000 millones de euros brutos en sociedades no cotizables llegados a España entre 1997 y 2001, su inmensa mayoría eran procedentes de los países de la UE y de otros países de la OCDE. Los sectores a los que se dirigieron fueron aquellos que hacían posible el ciclo de la burbuja inmobiliaria-financiera como la banca, el inmobiliario y financiero.

Gráfico 5. Inversión extranjera por sectores de actividad y comunidades autónomas (1997-2001)



23

Fuente: [«El mercado residencial español 1987-2006. Expectativas de vivienda y suelo»](#)³⁸

Las dificultades para rentabilizar inversiones productivas en las *economías de servicios* (donde la producción es sustituida por la extracción de rentas) y el decrecimiento de la *tasa de ganancia*, estaba asociado al estancamiento estructural de la demanda. Aunque el empleo se incrementaba en un 67% a lo largo del ciclo de crecimiento económico, las condiciones laborales se veían sometidas a un fuerte proceso de flexibilización. El salario medio, en euros constantes, apenas aumentaba un 2% entre 1994 y 2007 mientras que la tasa de empleo temporal se mantenía por encima del 30%. Frente a la subordinación y precarización del trabajo (necesario para sostener los riesgos del cortoplacismo y el endeudamiento), la *financiación de las economías domésticas* se convertían en una nueva vía de rentabilización del

³⁷ Ibíd.

³⁸ Vergés, R. (2002). «El mercado residencial español 1987-2006. Expectativas de vivienda y suelo». Revista de economía y finanzas de Castilla y León, Nº. 6 (Ejemplar dedicado a: Mercado inmobiliario y política de vivienda), págs. 71-83

capital financiero. Siendo clave el endeudamiento, para mantener los niveles de sobre consumo de las economías occidentales.

En el caso español —el éxito de los flujos productivos y financieros— habría sido el convertir la mayor parte de este superávit de pasivo en activo hipotecario o créditos con garantías hipotecarias. En 2002 el crédito hipotecario aumentaba su peso en la cartera de las entidades financieras hasta superar el 50% de la cartera de créditos³⁹. Esta revalorización del patrimonio inmobiliario y los activos financieros resultados de procesos de sobredimensionamiento de la *economía ficticia*, llegaron a sobrepasar en más del doble al PIB nacional. Proporcionando un volumen de negocio al sistema financiero de casi un billón de euros. Mientras el endeudamiento de los hogares continuaba creciendo, sus deudas pendientes que suponían el 66% de su renta anual en 1994, pasaron a representar el 150% de dicha renta en 2007. En cambio, el ahorro se reduce continuamente, hasta el punto cómo en 2007 el nivel de deuda de las familias era 14 veces más elevado que su nivel de ahorro⁴⁰.

Si se observa la evolución de los tres componentes de la renta de los hogares los salarios directos (que representan el 34% de los ingresos percibidos en los 14 años del ciclo, 2,9 billones de euros de 2000), el salario indirecto o gasto social público (26%, 2,3 billones) y la revalorización patrimonial de los inmuebles y de los activos financieros (40%, 3,4 billones), es esta última la más importante y también la más fluctuante, con saldos negativos al iniciarse el ciclo y una intensa desaceleración en 2007 que anunciaba la profunda crisis que se generalizó a partir de 2008⁴¹.

Distribución desigual de las actividades de servicios en la ciudad de Madrid. Territorios y grupos de población de más o menos valor

En el nuevo mapa de la globalización, donde la producción y la distribución se hacen a nivel mundial y la adaptación a los mercados concretos a nivel local, el diseño de los productos y la dirección de los procesos se convierten en el elemento fundamental de control del espacio global. La *división social internacional del trabajo* y la especialización de los territorios, presenta un nuevo conjunto de territorios rejerarquizados. Lo global y lo local, lo *global*, lleva a una integración de niveles, donde cada parte está conectada en positivo o en negativo con el todo. Una dualización del mundo sostenida sobre los desequilibrios entre los países centrales y las periferias, aunque a su vez, tras la crisis de los modelos de bienestar, también se desplazaba hacia los sectores más vulnerables del *occidente desarrollado*.

24

El cómo se produce la integración de la ciudad de Madrid en las *cadenas de valor de la economía trasnacional* presenta ciertas especificidades en tanto *ciudad global* de un país semiperiférico. Distinguiéndose a nivel autonómico por ser competitiva globalmente, pero sin dejar de estar en un contexto de subordinación. Lo que se traslada, al interior de la ciudad, por medio de una dualización de la *fuerza de trabajo* y de los territorios. Espacios —como sucede a escala global— en los que se concentran aquellas actividades centrales del sistema de producción, caracterizadas por empleos de mayor cualificación y remuneración o zonas más vulnerables y dependientes.

En el año 2017 la capital —véase, el «Atlas de los Servicios de la Comunidad de Madrid»— fue el municipio de la Comunidad de Madrid en el que se concentró mayor número de servicios (más de un 60% del total regional) y de personas ocupados en ellos (dos terceras partes del total de personas ocupadas en este sector, lo que correspondía aproximadamente a más de la

³⁹ Datos para diciembre de 2012. BBVA Research (2012). «[Situación inmobiliaria](#)»

⁴⁰ Colectivo IOE (2009) «[1994-2007: se cierra un ciclo de expansión especulativa y regresión social](#)»

⁴¹ *Ibíd.*

mitad de la población de la localidad)⁴². En comparación con el resto de los municipios de la Comunidad de Madrid, se distinguía por concentrar un elevado número de *servicios a la producción* de mayor inversión tecnológica y/o cualificación (información y comunicaciones o profesionales), la que se extendía hacia el norte de la Comunidad de Madrid. Madrid Norte (Alcobendas, Tres Cantos y San Sebastián de los Reyes) se configuraba así como *distrito tecnológico*, donde las plantillas de empleados las componen personas trabajadoras *del sector del conocimiento* (por ejemplo, en el área de las tecnologías de la información), las cuales, son interdependientes de personas trabajadoras descualificadas y precarizadas de todas las áreas, incluidas las de la *reproducción social*⁴³.

Los sectores como el transporte y el almacenamiento se localizaban en el sureste metropolitano. *Servicios a las producción* que —como ha estudiado el Observatorio Metropolitano para el caso de la Comunidad de Madrid— hacen un uso intensivo de *fuerza de trabajo* sin saberes expertos o servicios con altas tasas de productividad y de creación de valor añadido, que proveen servicios asociados a las actividades centrales de la empresa y que son realizados por personal de alta cualificación. Estos últimos, que coinciden con las ramas de publicidad, servicios de I+D, los servicios legales, la consultoría económica, las actividades informáticas o los estudios de arquitectos e ingenieros forman parte de un *terciario decisonal*, al tener su actividad una conexión fuerte con la dirección y las decisiones estratégicas de las empresas.

Mapa 1. Especialización del sector servicios en los municipios de la CAM (2016)



25

Fuente: Atlas de los servicios de la Comunidad de Madrid.

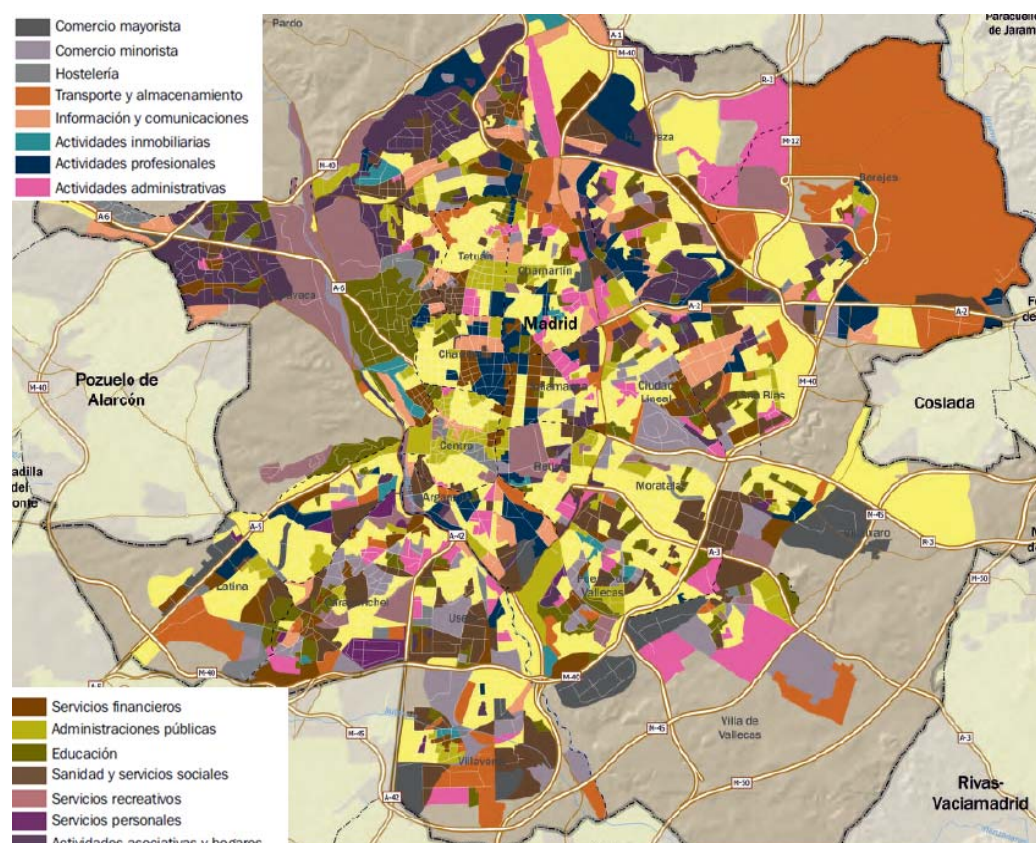
En el interior de la ciudad de Madrid también se observa cómo los territorios se habrían especializado en unos servicios y no en otros. En la zona norte del municipio, se muestra una mayor concentración (de establecimientos y empleos) de servicios como el trabajo en los

⁴² «Atlas de los Servicios de la Comunidad de Madrid (2017)». Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

⁴³ Agulló, I. & Castillo, J.J. (2012) «La invasión del trabajo en la vida. En un distrito tecnológico de Madrid». Sociología del Trabajo, nueva época, Núm. 76, pp. 7-36.

hogares, los servicios profesionales o los de información y las comunicaciones. En el sur del municipio por el contrario se localizan la hostelería, el comercio minoristas y mayorista (especialmente en el sureste) y los servicios sociales y sanitarios. En el centro de la ciudad, aun existiendo una dispersión relativamente alta, se ubican las actividades profesionales y financieras. Y por último las actividades que muestran una mayor dispersión (aunque se encuentre menos representada en la zona noroeste del municipio) los servicios administrativos, transporte y almacenamiento o administraciones públicas.

Mapa 2. Especialización del sector servicios en distritos de la ciudad de Madrid (2016)



Nota: sombreado amarillo hace referencia a actividades sin especificar.

Fuente: Atlas de los servicios de la Comunidad de Madrid (2017)

La distribución territorial de las *unidades productivas* del municipio de Madrid, muestran como se relaciona la organización espacial del tejido productivo con territorios especializados de más o menos valor. Dándose una polarización de la distribución del empleo entre los distritos más productivos y que generan mayor *valor añadido bruto*, en los que se concentra el *sector terciario decisonal*. Y por otro, aquellas *unidades productivas* donde la producción está asociada a tareas menos cualificadas, y que tenderían a concentrarse en distritos con menor *valor añadido bruto*.

En el año 2010 entre las *unidades productivas* que tuvieron una mayor distribución a nivel intramunicipal (siendo la polarización inferior) se encuentran aquellas que giran en torno a la descentralización de la producción como el transporte, almacenamiento y las comunicaciones. En la ciudad de Madrid las *unidades productivas* dedicadas a estas actividades se encuentren ubicadas en mayor medida en el distrito centro (en 8,5%), aunque también se localizan entre distritos de alto *valor añadido bruto* (con más de 8.000 millones de euros en 2015) como

Salamanca (6,8%) o Chamberí (6,7%) y aquellos en los que la riqueza generada es inferior (de menos de 2.600 millones de euros en 2015) como Carabanchel (6,6%) o Puente de Vallecas (6,3%).

Entre aquellas *unidades productivas* que por su parte mostraron una mayor concentración en 2010 se encuentran las especializadas en el sector inmobiliario-financiero (inmobiliarias y de alquiler o los servicios a las empresas), que se localizaban en un 16,9% y 15,9% en el distrito de Salamanca. Espacio urbano privilegiado como Chamartín o Tetuán (especialmente representativo de la división entre *terciario decisional* y *fuerza de trabajo precarizada*), donde se concentran funciones directivas y producciones estratégicas con la Castellana como eje financiero de la ciudad, desde el complejo Azca a las *Torres Business Área*.

Las *unidades productivas* relacionadas con el comercio y la hostelería, como *servicios personales*, se ubican en el centro de la ciudad donde el *valor añadido bruto* generado, siendo eje comercial, es significativamente menor. La productividad de estos *servicios puros* (externos a la esfera de la producción), en parte, es inferior en la medida que están asociados al consumo y a la prestación del servicio individual, creciendo más lentamente.

Tabla 5. Valor añadido bruto (euros) y unidades productivas (%) del sector servicios de los distritos de la ciudad de Madrid (2010)

DISTRITOS	VALOR AÑADIDO BRUTO	UNIDADES PRODUCTIVAS SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD				
		INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER Y SERVICIOS A LAS EMPRESAS	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO, COMUNICACIONES	COMERCIO Y REPARACIONES	HOSTELERÍA
Vicálvaro	709.236	0,5	0,6	1,9	1,2	1,2
Moratalaz	839.582	0,8	1,5	2,3	1,8	1,6
Usera	1.822.440	1,1	1,5	3,7	3,3	3,1
Latina	2.137.228	1,7	3,3	5	5,1	4,4
Puente de Vallecas	2.263.268	1,7	3	6,3	5,6	5,2
Villa de Vallecas	2.302.675	0,9	1,2	3,6	2,9	1,4
Carabanchel	2.501.100	2,5	4,2	6,6	6,8	5,5
Villaverde	2.790.860	0,8	1,8	2,7	3,2	2,3
Retiro	5.266.623	6,2	5	4	4	3,2
Arganzuela	5.399.174	3	3,6	4,6	4	4,3
Hortaleza	6.200.120	2,7	3,4	3,5	3,2	3,1
Moncloa-Aravaca	6.665.068	5,8	3,8	4	3,4	4,5
Barajas	6.789.099	1	1,5	4,4	1,2	1,5
Centro	7.154.057	10	8,2	8,5	11,5	18,6
San Blas-Canillejas	7.498.806	2,4	2,4	4,4	3,4	3,3
Tetuán	8.064.565	9,2	9,5	5,7	6,3	5,8
Ciudad Lineal	8.107.794	3,9	4,4	5,8	6,2	5,5
Chamberí	8.679.250	13,8	11	6,7	7,3	8,4
Fuencarral-El Pardo	9.386.755	2,6	5	3,6	3,9	3,8
Chamartín	9.910.225	12,3	9,3	5,7	6,1	5,8
Salamanca	12.171.543	16,9	15,9	6,8	9,5	7,4
Total	116.659.468	100	100	100	100	100

28

Fuente: Banco de datos Ayuntamiento de Madrid (últimos datos disponibles).

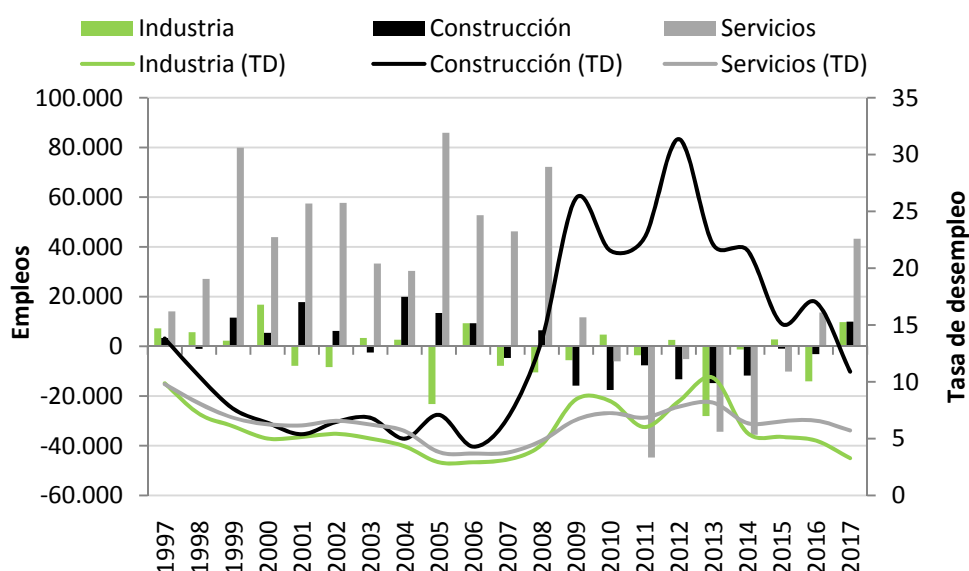
VEINTE AÑOS DE REVOLUCIONES TECNOLÓGICAS: DE LA AUTOMATIZACIÓN A LA DIGITALIZACIÓN, CAMBIOS EN LAS PRÁCTICAS DE CONSUMO URBANAS

Aun siendo la consolidación del capitalismo corporativo español y la integración de la economía madrileña en los mercados transnacionales financieros los que transformaron los tejidos productivos locales y sacrificaban la figura del *empleo asalariado* (que apenas se consiguieron alcanzar durante el desarrollismo franquista), la automatización o la informatización no solo fueron condiciones necesarias del proceso, sino que estarían mediando en el futuro del empleo. En el sentido de cómo la *revolución neotecnológica* estructura un sistema de producción global interconectado, así como, organiza el mercado y el consumidor *sin fronteras*.

Los efectos que la implementación de tecnologías y/o la automatización (ya fueran de la industria o los servicios) pudieron tener sobre el aparato productivo madrileño y el empleo, se veía mediado durante el último ciclo de acumulación capitalista (1996-2007) por las posibilidades de distribución intersectorial de la *fuerza de trabajo* excedente de sectores en crisis no renovados o sustituidos. Siendo en el caso particular de la ciudad de Madrid el sector servicios (y en menor medida la construcción), el que creaba un mayor número de nuevos empleos. Entre 1997 y 2007 este trasvase intersectorial de las personas trabajadoras posibilitaba que aunque en la industria se destruyen puestos de trabajo, la tasa de desempleo fuese menor. Desplazándose esta también hacia los sectores de la construcción (7,1%) y los servicios (3,8%). El crecimiento de la economía madrileña y la sobrerrepresentación de los servicios (en concreto, los *servicios a la producción*), habrían ayudado a que la tasa de desempleo de la ciudad fuera descendiendo progresivamente, pasando del 11,9% en 1996 al 3,7% en 2001. Evolución y reducción más intensa que la sufrida por el conjunto nacional que pasaba del 22% al 10,6% durante el mismo periodo.

Gráfico 6. Creación o destrucción de empleos (respecto al año anterior) y tasa de desempleo según sectores de actividad (ciudad de Madrid, 1997-2017)

29



Fuente: Banco de datos del Ayuntamiento de Madrid (a partir del número de personas registradas en la EPA como ocupadas)

Sobre los efectos concretos que la automatización ha podido tener sobre el empleo durante estos últimos años, y pueda tener en los venideros, parece existir un cierto consenso —de instituciones como la OCDE, el Banco Mundial o la OIT— en torno a cómo se habría y estarían automatizando tareas sencillas y rutinarias, las cuales se encuentran presentes en un importante número de empleos, según las cifras el 60% de los puestos de trabajo del total mundial tienen al menos un 30% de actividades que pueden ser automatizadas.

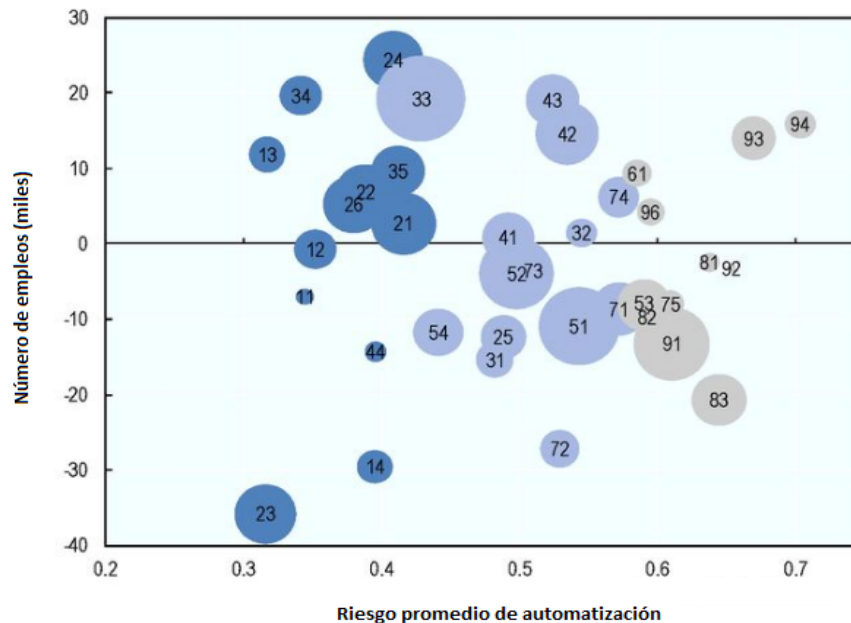
También se predice que en los próximos veinte años el 56% del total de empleos corren el riesgo de automatizarse, dos tercios de los puestos de trabajo de los países desarrollados, aunque lo harían de forma parcial. Entre el 50% y 70% de los empleos sufrirán procesos de automatización, transformando la forma en que se ejercen estos trabajos, mientras que los empleos que pueden automatizarse por completo representan menos del 5%. Casi el 50% de las empresas esperan que la automatización lleve a una reducción de su *fuerza de trabajo* a tiempo completo en 2022⁴⁴.

En la Comunidad de Madrid en 2016 la OCDE estimaba que la región se encontraba entre las 9 comunidades autónomas españolas (junto a Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra, Rioja, Extremadura o Cataluña) donde la destrucción de empleos entre 2011 y 2016 fue fundamentalmente de aquellos con un alto riesgo de automatización. Entre estos empleos se encuentran conductores y operadores de plantas móviles (burbuja 83) y personal de limpieza o ayudantes (burbuja 91). Por el contrario en profesiones de características similares y con una posibilidad de automatización ligeramente superior, se estaría creando empleo. Este sería el caso de los ayudantes de cocina (burbuja 94) o aquellas como la minería, la construcción, manufactura o transporte (burbuja 93)⁴⁵.

⁴⁴ OIT (2019) [«Trabajar para un futuro más prometedor»](#)

⁴⁵ OCDE (2018) [«Job Creation and Local Economic Development 2018. Preparing for the Future of Work»](#)

Gráfico 7. Número de empleos creados según ocupaciones y el riesgo de estas a ser automatizadas en la Comunidad de Madrid (2011-2016)



LEYENDA

- | | |
|---|---|
| 11 Jefes ejecutivos, altos funcionarios y legisladores | 44 Otros apoyos administrativos empresas |
| 12 Gerentes administrativos y comerciales | 51 Trabajadores de servicios personales |
| 13 Gerentes y servicios especializados | 52 Trabajadores de ventas |
| 14 Gerencia de hostelería, retail y otros servicios | 53 Trabajadores de cuidados personales |
| 21 Científicos e ingenieros | 54 Trabajadores de servicios de seguridad |
| 22 Profesionales de la salud | 61 Trabajadores cualificados |
| 23 Profesionales de la enseñanza | 71 Construcción y oficios relacionados (salvo electricistas) |
| 24 Profesionales de empresas y administración | 72 Metal, maquinaria y comercio relacionado |
| 25 Profesionales de las TIC | 73 Trabajadores de la artesanía e imprenta |
| 26 Profesionales del derecho, sociales, culturales. | 74 Trabajadores del comercio de electrónica |
| 31 Técnico ciencia e ingeniería | 75 Trabajadores de procesamiento de alimentos, carpintería, prendas de vestir y otros oficios y oficios relacionados |
| 32 Técnicos profesionales de la salud | 81 Operadores de máquinas |
| 33 Profesionales de la administración y | 82 Ensambladores |
| 34 Profesionales auxiliares del derecho, sociales, culturales. | 83 Conductores y operadores de planta |
| 35 Técnicos de la información y la comunicación | 91 Personal de limpieza o ayudantes |
| 41 Empleados sin especialización | 92 Agricultura, silvicultura y piscicultura |
| 42 Empleados de servicios al cliente | 93 Minería, construcción, manufactura y transporte |
| 43 Empleados de registro y archivo | 94 Ayudantes de cocina |
| | 96 Trabajos elementales |

Nota: el tamaño de la burbuja hace referencia a la proporción de empleos respecto al empleo total de la Comunidad de Madrid.

Fuente: [«Job Creation and Local Economic Development 2018. Preparing for the Future of Work»](#) (OCDE)

En cuanto al impacto de la implementación de tecnologías, y las dinámicas de creación y destrucción de empleos entre aquellas profesiones donde el capital TIC es superior, entre los años 1998 y 2008 a nivel nacional se observa cómo son los empleos de alta tecnología los que crecen más rápido. Sin embargo, teniendo en cuenta como las innovaciones tecnológicas productivas son progresivamente desplazadas por estrategias financieras, estos no se concentraban en el sector industrial, donde el capital TIC era inferior al 3%. Mientras que servicios como las actividades empresariales, la intermediación financiera o el correo y las telecomunicaciones (con capitales TIC de 7,2%, 14,4% y 19,3%) crecían entre 1980 y 2007 más de un 1,8%. Actividades como el comercio al por menor de bienes domésticos o la venta y reparación de vehículos (con capitales TIC de 2,98% y 3,45%) decrecen un -0,6%⁴⁶.

La implementación de tecnologías digitales parecen estar ayudando a fortalecer los procesos de polarización de salarios entre los empleos con remuneraciones altas y medias. Mientras que las primeras, en las que se encuentran directores de empresas y profesionales (tanto del sector industrial como el de servicios) veían aumentar su remuneración un 12% entre 1993 y 2010, las segundas, especialmente en el sector servicios, descendían un -13%. En cuanto a la creación de empleo, con independencia del sector, la dinámica sería similar, el número de empleos de remuneraciones medias se recuden mientras que los empleos de rentas más altas ascienden. Dándose por tanto un crecimiento de aquellos empleos que desarrollan actividades de alta tecnología, altamente cualificadas y abstractas; mientras que el número de empleos de remuneración baja tienden a crecer desproporcionadamente a partir de las actividades rutinarias de nivel medio. Entre ellas conductores y operadores de plantas móviles, empleados de oficinas, otros oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios, operarios de la construcción y la extracción y empleados de atención al cliente⁴⁷.

32

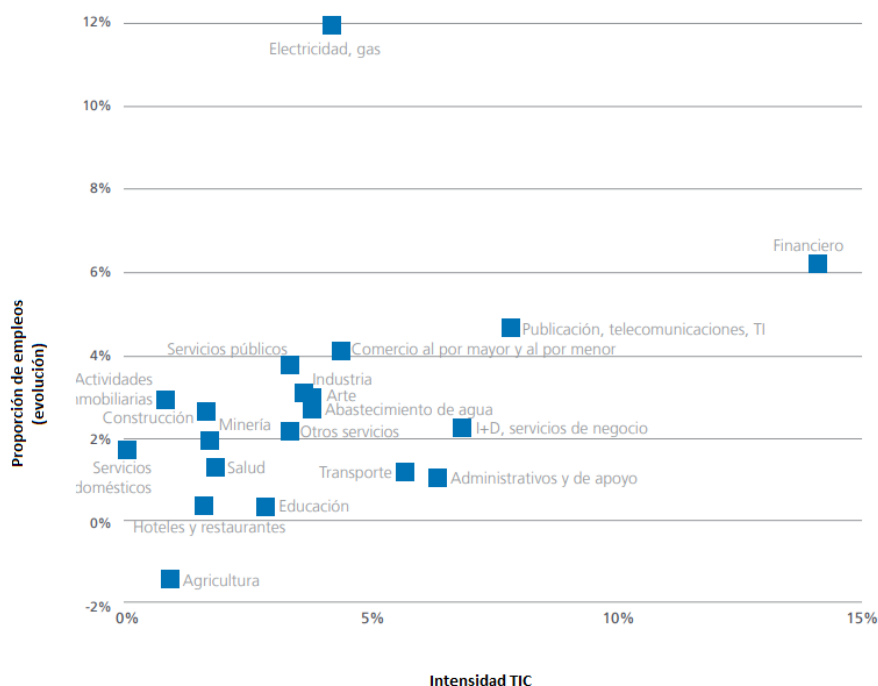
Entre los años 2008 y 2014, la polarización laboral se mantuvo fundamentalmente en las actividades de electricidad y gas o las financieras. En el caso de las actividades de electricidad y gas, mientras que los empleos de salarios medios y bajos disminuían un 11,9% y 0,4% los empleos de salarios más altos ascendían un 12,3%. En los servicios financieros donde las plantillas están menos diferenciadas de por sí, este proceso sería menos intenso, siendo el descenso de empleos de salarios medios y bajos de 6,1% y 0,5%, un 6,6% que se desplazaba hacia los empleos de remuneraciones más altas. En el sector industrial los descensos también fueron más leves, los empleos de salarios medios descendían -3,1% desplazándose a empleos de salarios altos en un 3% y bajos en un 0,1%. Sin embargo, esta dinámica que sufrían las remuneraciones medias y bajas no serían exclusivamente determinadas por la implementación de tecnologías. Al menos si se tiene en cuenta cómo las actividades energéticas y de gas crearían un número de empleos significativo, manteniéndose la polarización de empleos según

⁴⁶ La clasificación de los sectores de acuerdo con la intensidad de capital son para el año 2005 y se basa en una media que incluye los valores de Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Países Bajos, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos, Japón y Australia. La intensidad de capital TIC se define como el porcentaje de ingresos acumulados de capital TIC. Es decir, la compensación de capital sobre el valor añadido a nivel de sector (Randstad Research, 2016, p. 17-36).

⁴⁷ Datos elaborados para la UE y a partir de las medias salariales de cada sector (Randstad Research, 2006).

salarios alto y una implementación de TIC bajo. Al contrario que los servicios financieros donde la polarización de empleos es inferior y la implementación de TIC, significativamente superior, aunque crearía la mitad de empleos.

Gráfico 8. Proporción de empleos creados entre 2008-2014 según implementación de TIC en cada sector (UE-28 junto con Noruega, Suiza y Turquía)



Fuente: La digitalización: ¿crea o destruye empleo?. Informe anual sobre la flexibilidad laboral y el empleo (2016)

33

En base a esta contextualización general a nivel mundial y europeo sobre la implementación de las TIC según sectores, y partiendo de las especificidades del modelo de crecimiento de la ciudad de Madrid, se podría pensar que serán servicios como los financieros, las telecomunicaciones, los servicios a las empresas, administrativos y de apoyo o transporte los que continuarán en la senda de implementación de la digitalización. En cuanto al empleo que se vaya a crear o destruir en cada uno de estos servicios dependerá de cada tipo de actividades, áreas y formas de digitalizar (big data, robotización, el Internet de las cosas,...) o cómo se relacionan con tareas más o menos rutinarias. Lo que sí parece ser una tendencia es cómo las innovaciones organizativas y tecnológicas tendría el objetivo de reducir progresivamente la *masa de trabajadores*, a partir de la reducción del *trabajo necesario* y el aumento de las *plusvalías relativas*. Sin embargo se podría pensar — como desarrolla la *teoría de la tasa decreciente de la ganancia*— que esta reducción de costes salariales y el aumento de la productividad (es decir, el aumento constante del capital orgánico) lleva inevitablemente a un descenso de la *tasa de ganancia*. Proceso que conduce a la concentración y centralización del capital, a través de sucesivas crisis en las que van siendo eliminados los empresarios peor situados en el mercado.

También dependerá en gran medida del tipo de empresas en las que se lleve a cabo, en la ciudad de Madrid donde una parte significativa de los servicios son ofrecidos por pequeñas y medianas empresas, la digitalización pudiendo estar asociada a la reducción de costes, la composición orgánica del capital crecerá en menor medida. Incluso en ocasiones las

digitalización puede no estar asociada a estas dinámicas, sino a ligeros cambios en las formas de ofrecer el servicio. Este podría ser el caso de aquellos comercios que por ejemplo ponen a disposición de sus clientes *tablets* para navegar por aquellas páginas que prefiera (en vez de revistas monográficas de supuesto interés general) o que incorporan formas de pago por medio de aplicaciones móviles (en vez de con tarjetas bancarias). Distinto sería el caso de aquellas corporaciones transnacionales donde el servicio de base tecnológica, junto a grandes inversiones acaparadoras del mercado (posibles por el proceso de concentración y recentralización de capital), organizan un nuevo modelo de negocio que no solo es capaz de ofrecer el servicio en cualquier parte del mundo, sino que permite asegurar la estabilidad de la *tasa de ganancia*, en la medida que la *fuerza de trabajo* y los medios de producción están descentralizados. Este sería el caso de plataformas digitales como Uber, cuya estructura organizativa no solo es mínima (garantizando el equilibrio del capital orgánico), sino que son capaces de continuar extrayendo *plusvalías relativas* de una descentralizada *fuerza de trabajo* que actúa solo *bajo demanda*. Aunque sus *tasas de ganancias*, en último término, dependerán en gran medida de su *revalorización financiera* en la *economía ficticia*. Tanto Uber como Cabify, incluso con la incertidumbre que puede suponer los conflictos abiertos, se espera que salgan a bolsa durante el año 2019 y 2020. Uber, está tomando impulso y abriendo nuevas vías de negocio de cara a la que se espera, especialmente expectantes en Wall Street y Silicon Valley, que sea la mayor *oferta pública de venta* (OPV) de la historia del sector tecnológico. La empresa actualmente está valorada en más de 61.000 millones de euros y se espera que tras su salida a bolsa pueda alcanzar una revalorización de 103.000 millones de euros. El servicio de transporte de viajeros, la conducción autónoma, su programa de vuelo aéreo, su servicio de comida a domicilio (con propuesta de compra incluida de las corporaciones que le hacen competencia en el mercado europeo como Deliveroo y Careem) o las participaciones de la empresa en otras compañías como la china Didi Chuxing Technology y la india GrabTaxi Holdings son algunos de los activos de Uber que se espera que sean adquiridos en gran parte por fondos de inversión norteamericanos como Goldman Sachs o Morgan Stanley⁴⁸. En el caso de Cabify su expansión por Latinoamérica o la nueva ronda de financiación que se inauguró en 2018, en la que participaron fondos de inversión como el japonés Rakuten Capital (propiedad del gigante tecnológico del mismo nombre) con unos 140 millones de euros, su valoración se elevó 1.200 millones de euros, convirtiéndose en el primer *unicornio español* (startup que superan los mil millones de dólares de valoración), han sido algunos pasos previos de su salida a bolsa⁴⁹.

34

La digitalización de servicios puede convertirse en una forma de lograr ajustar la cantidad de trabajo mínimo necesario, a partir de una organización más efectiva de la actividad o explotando nuevos costes de oportunidad a partir de las posibilidades abiertas por las tecnologías. Un ejemplo de ello es el de la tienda de ropa de la marca Mango ubicada en la conocida como *Milla de Oro* de la capital. Esta tienda dispone de un *innovador* servicio de probadores digitalizados en los que se han instalado pantallas desde las que acceder al catálogo de productos y a las empleadas (que reciben la petición en sus pulseras digitales) o el pago PayGo que evita pasar por las cajas físicas. Una de las mayores ventajas de estos servicios de probadores es cómo al disminuir el tiempo que se ocupan, evitándose salidas y entradas continuas gracias a la conexión entre probador y empleadas, el número de personas que esperan en la entrada de los probadores (sin consumir) disminuye. Este dinamismo que se introduce en el interior de la tienda, en parte se consigue con la organización taylorista del trabajo, propia de este tipo de establecimientos desde sus orígenes. Donde se habrían

⁴⁸ [«La salida a bolsa de Uber se calienta: podría alcanzar una valoración de 120.000 millones de dólares en su OPV»](#), artículo publicado por el diario elEconomista.es el 16 de octubre de 2018.

⁴⁹ [«Cabify anuncia su plan de salir a bolsa pese al fuerte deterioro de su imagen»](#), artículo publicado en el diario elEconomista.es el 22 de junio de 2018.

sustituido relaciones de atención al cliente tradicionales (con un grado de interacción alto), por otras impersonales donde el trabajador es una pieza más de la cadena de funcionamiento (con un grado de interacción bajo). Servicios como las call centers también se habrían integrado en los modelos de organización del trabajo taylorista, división de llamadas y otras gestiones que son derivadas dejando un mayor coste oportunidad a las llamadas. Sin embargo este proceso de *servicios industrializados*, sería cuantitativamente menos significativo que el proceso de *terciarización de la industria* o la *industrialización de los servicios*.

En la actualidad los avances de la microinformática y las telecomunicaciones, abren también nuevas posibilidades para ofrecer el servicio de forma en que lo diferente sea la propia experiencia y la *personalización del consumo*. En el caso de los probadores digitales, estos están equipados de un servicio gratuito de selección de hilo musical (ofrecido por *Shazam In-Store*). Sin embargo, más allá de lo trivial, lo que subyace del paso de los *servicios automáticos* a los *servicios digitales personalizados* es un complejo proceso de individualización y segmentación del consumo resultado de la propia estructuración del consumidor y el mercado global. Una sensación de personalización del consumo que se intensifica con los dispositivos móviles y apps que permiten personalizar los dispositivos en sí, pero que también se organizan como centro desde el cual cada individuo gestiona su vida cotidiana —cuentas bancarias, contratación de servicios, compras, gestiones administrativas,...— de forma inmediata.

La extensión y penetración del comercio electrónico son otra evidencia de cómo las transformaciones neotecnológicas habrían organizado nuevas formas de consumo. El crecimiento exponencial y continuo de internet ha facilitado que se llegue cada vez más a un mayor número de consumidores potenciales, lo que ha permitido a las empresas de servicios empezar a operar a través de mercados online. Pasando del recelo inicial que a los consumidores/as les podía generar realizar compras relativamente pequeñas por internet (dudas sobre la veracidad del servicio, exposición de la privacidad bancaria,...), hasta la generalización de aplicaciones móviles que se terminan normalizando como modalidades de pago instantáneo (entre particulares como Twip o Bizum o como extensión de los servicios bancarios como Vodafone Wallet).

35

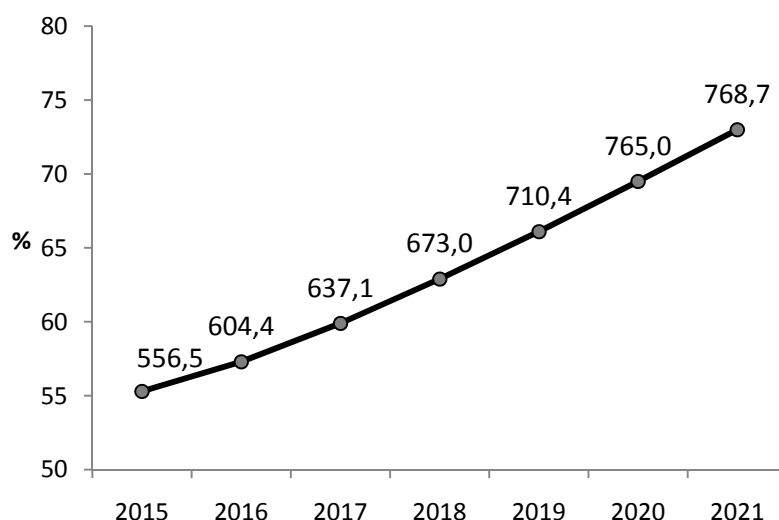
El *e-commerce* se ha convertido en una realidad cotidiana, con un crecimiento constante el comercio online español ha pasado de facturar 2.453 millones de euros durante el primer trimestre de 2012 a los 6.757 cinco años después. Además se esperan tendencias futuras alcistas claras, demostrando que se ha asentado en los patrones de consumo españoles. En el año 2013 cerca de 11 millones de personas (un 31,5% de la población total) realizó compras online, el gasto anual medio por consumidor (en 2015) giraba en torno a los 556€, cifra que se prevé que ascienda a los 768€ en 2021. Entre las razones que llevan a comprar a través de Internet se encuentran fundamentalmente la comodidad (78%), la posibilidad de acceder a mejores precios, promociones y ofertas (73,2%) o el ahorro de tiempo (65,5%). Los productos que se adquieren por este medio de compra online son principalmente ropa, calzado y material deportivo o la compra de entradas para distintos eventos, los cuales representan, cada uno de ellos, el 12% (por debajo de la media europea, donde representan el 27% y el 18%⁵⁰). Sin embargo los sectores de actividad que más facturan son las agencias de viajes y operadores turísticos, con el 15,6% de la facturación total, el transporte aéreo con el 9,9% y las prendas de vestir con el 5,1%⁵¹. La mayor parte de las compras online las realizan personas de entre 35 y 44 años (29,4%) y los jóvenes entre 25 y 34 años (28%), en cuanto al nivel de

⁵⁰ El comercio electrónico y el uso de las nuevas tecnologías, boletín informativo del INE

⁵¹ [«El comercio electrónico supera en España los 7.300 millones de euros en el segundo trimestre de 2017, un 23,4% más que el año anterior»](#), informe publicado por la Comisión Nacional de Valores y la Competencia.

estudios, el 42% de las personas que compran por Internet tiene estudios superiores, el 27,3% ha terminado educación secundaria y el 12,6% está actualmente estudiando.

Gráfico 9. Previsiones de penetración de comercio online (%) y gasto anual por consumidor (€, etiqueta del interior del diagrama) en España (2015-2021)



Fuente: Statista

Este tipo de transacciones han sido más habituales entre grandes empresas, en los años 2017 y 2018 el 19,6% de las empresas de más de 10 trabajadores realizaron ventas por medio de comercio online, sin embargo el 40,4% de estas ventas serían empresas de más de 250 trabajadores (seguidas de las de 50 a 249 trabajadores, que eran el 29,2% del total). Cifras significativamente altas en comparación con las empresas de menos de 10 trabajadores, de las cuales solo el 4,95% habrían realizado ventas online⁵². Aunque entre las pequeñas y medianas empresas se estarían generalizando, convirtiéndose el *e-commerce* en una oportunidad para este tipo de empresas, en 2014 el 95% de las pymes españolas que usaron eBay vendieron sus productos a clientes extranjeros, mientras que solo el 26% de los negocios tradicionales (u *offline*) exportaron fuera de España⁵³. El *e-commerce* no tendría una distribución territorial homogénea a nivel nacional, siendo superior en las comunidades autónomas más ricas (Comunidad de Madrid, Cataluña o País Vasco) y aquellas más empobrecidas pero con condiciones geográficas particulares (como Baleares o Ceuta). En el año 2013 en estas regiones más del 35% de las personas habrían realizado compras por internet.

36

⁵² «Encuesta sobre el uso de TIC y comercio electrónico en las empresas» (INE)

⁵³ «Pequeños negocios se hacen globales con el *e-commerce*», artículo publicado en el diario Cinco Días el 5 de agosto de 2015.

Mapa 3. Personas que compraron por internet durante el año 2013 (% de personas de 16 a 74 años)



Fuente: «[Encuesta sobre el uso de TIC y comercio electrónico en las empresas](#)» (INE)

Según los indicadores de penetración de la tecnología digital, como muestra la siguiente ilustración, es muy elevado el número de potenciales consumidores con los que cuentan los mercados online. Lo que supone, consumidores/as con conexión a internet y habituados al uso de aplicaciones como redes sociales, espacio privilegiado de interconexión entre consumidores específicos y mercados (y una evidencia de los consumidores potenciales a través del uso de apps). La gran extensión de smartphones entre la población también se han convertido en una importante llave para el acceso a los mercados online, siendo el uso de las redes sociales también un indicador de los perfiles de los consumidores potenciales, los que estarían entrenados y familiarizados previamente en el uso de códigos y formatos digitales, y los que, en cierta modo, se concentrarían en centros urbanos. Si se observa el nivel de urbanización del país (el cual es un 55%) y los niveles de penetración de los *indicadores de implementación digital*, salvo el uso del móvil, ninguno superara el 55%.

37

Ilustración 1. Principales indicadores estadísticos sobre la implementación de la tecnología digital en España (enero de 2018)



Fuente: «Informe sobre tecnología digital en España 2018» (Ayuve,2018).

Los consumidores/as pasan de ser una amplia *masa pasiva y genérica disponible para el consumo* sujeta a los territorios locales, a ser segmentada en grupos sociales distribuidos por todo el mundo y formados por consumidores/as con identidades particulares. Las formas online generan una nueva capacidad de interacción y de contacto entre servicio y consumidores/as. Grupos mucho más complejos, diversos e interconectados por formas activas de reconocimiento y capacidad de comunicación. El interés reciente por la oferta televisiva privada o por electrodomésticos inteligentes hace patente cómo al mismo tiempo se multiplican ofertas, modelos y presentaciones de los productos dirigidos a nichos mercantiles y segmentos sociales particulares⁵⁴. En este punto las estrategias de remercantilización y sobrepago, como la compra de suscripciones a plataformas de contenidos televisivos, se han extendido —en la Comunidad de Madrid de las 626.640 personas abonadas a televisiones de pago en 2007 se ha pasado al 1.059.881 en 2016, con una penetración durante el mismo periodo que iría desde las 10 a las 16 personas cada 100 habitantes⁵⁵— sustituyéndose ofertas universalistas más baratas o gratuitas (públicas o privadas) por todo tipo de formas de consumo individualizadas y posicionales cuyo carácter diferenciado es parte de su reclamo.

38

Uno de los efectos que tendría la revolución neotecnológica, en base a su relación con el comercio global y la individualización y personalización de consumo, es el éxito de plataformas digitales como Amazon. Estas conectan una diversidad de productos, que recorren grandes distancias, con una diversidad de consumidores/as. Lo que estaría acompañado de un gran impacto en términos medioambientales, en España las emisiones de gases de efecto invernadero del sector transporte suponen un 28,7% del total (frente a un 25,3% de la media Europea). Unos niveles tan solo 1% menor que las emisiones de la industria energética⁵⁶.

Mientras que en la noción moderna de *consumo de masas* incidía sobre la dimensión de integración social del consumo, relacionado con una mítica nacional de formas de vida de

⁵⁴ Alonso, L.E. (2007) «[La globalización y el consumidor: reflexiones generales desde la sociología del consumo](#)» Mediterráneo económico, Nº. 11, págs. 37-56

⁵⁵ Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. «[CNMC Data](#)», datos geográficos.

⁵⁶ Ministerio de Fomento (2018) «[Observatorio del transporte y la logística en España. Informe anual 2017](#)».

clases medias, durante los últimos años este concepto se deconstruye y reconstruye en múltiples dimensiones. La base adquisitiva mayoritaria continúan siendo *consumo de masas* de mercancías universalizadas y estandarizadas sin embargo esta base se habría limitando en reconocimiento social y capacidad de generar status. Estos cambios motivacionales del consumo son la expresión de la crisis a la cual se estaría viendo sometida el modelo de consumo de *clases medias propietarias*. Sustituyéndose la reafirmación de la propiedad privada (coches, bicicletas,...) por las llamadas *economías colaborativas* y usos aparentemente compartidos. Los que se incorporarían al relato de las clases medias en un marco relativamente idealizado del reencanto comunitario de la esfera del consumo.

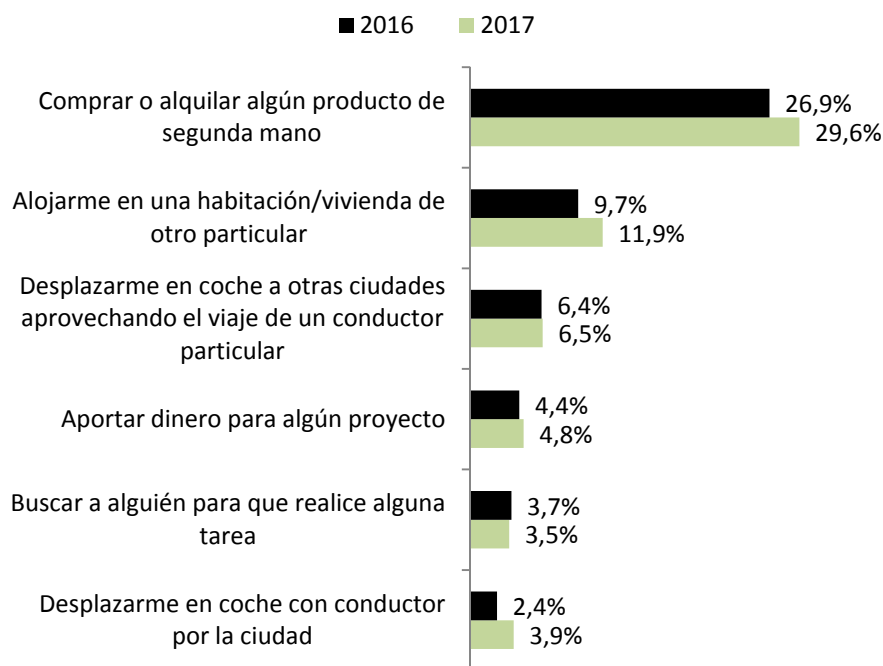
Tras la situación de crisis vivida durante estos últimos años la emergencia de los usos compartidos, serían expresión de los cambios en las formas en las que la ciudadanía se relaciona con las prácticas de consumo. Siendo lo más relevante en términos ideológicos, el cómo estaría creciendo la conciencia medioambiental. Frente a la dificultad de sostener el sobre consumo, se estarían popularizando formas de consumo responsable y la preocupación en relación a fenómenos como el cambio climático o la contaminación ambiental⁵⁷.

⁵⁷ Alonso, L., Fernández Rodríguez, C., & Ibáñez Rojo, R. (2014). [«Crisis y nuevos patrones de consumo: Discursos sociales acerca del consumo ecológico en el ámbito de las grandes ciudades españolas»](#). Empiria. Revista De Metodología De Ciencias Sociales, 0(29), 13-13

ECONOMÍAS COLABORATIVAS Y OFERTA DE SERVICIOS, LA EMERGENCIA DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES

Dentro de la llamada *economía colaborativa* se encuentran variedad de oferta de servicios, en la ciudad de Madrid los que han irrumpido con más fuerza, han sido aquellos que se expanden por mercados especialmente rentables como la *movilidad urbana* o el alojamiento turístico. Las aplicaciones o webs de la economía colaborativa, se convierten en un espacio virtual del cual en parte se espera poder organizar alternativas (menos mercantilizadas y más comunitarias o sostenibles) de moverse por la ciudad o alojarse durante unas vacaciones. Según el Panel de Hogares de la CNMC⁵⁸, uno de cada cuatro españoles, el 25,7%, utiliza alguna de estas plataformas al menos una vez al año, siendo las más empleadas las destinadas a la compra o alquiler de productos de segunda mano (30%), seguidas del alojamiento en casa de otro particular (12%) y las que facilitan compartir trayectos en automóvil entre ciudades (6,5%).

Gráfico 10. Plataformas web de economías colaborativas más utilizadas en España (2016-2017)



Nota: datos para el segundo trimestre de cada año

Fuente: Panel de Hogares de la CNMC

Las relaciones que se generan en estos espacios de oferta de servicios son diversos, sin embargo un punto común es el cómo se estaría sustituyendo el consumo de *bienes en propiedad* por un consumo basado en la *disponibilidad del bien*. En servicios como Blablacar o Amovens basados en el *trueque* entre particulares, o *aprovechando el viaje de un conductor particular*. También se da un redefinición de servicios tradicionales de alquiler como los servicios de coches eléctricos de *usar y dejar* (como Car2go que opera con una flota de

⁵⁸ Panel de Hogares de la CNMC: <https://blog.cnmc.es/2017/11/02/panel-de-hogares-cnmc-enganchados-las-apps-de-compraventa-de-segunda-mano/>

automóviles eléctricos que pone a disposición de los consumidores/as a través de su aplicación) o el transporte urbano (BiciMad). Demandas que se incrementan por nuevas tendencias sociales, como la movilidad intra e interurbana sin necesidad de tener coche propio o sin necesidad de llevarlo a los congestionados centros de las grandes ciudades. También aparecen formas de compartir los espacios de trabajo a nivel local como los espacios de coworking (los cuales incluso pueden generar un valor añadido a la actividad que se desempeña) o global (como es el couchsurfing o *trueque de hospitalidad*). Los actores que aparecen en este tipo de intercambios son los proveedores de servicios, que son los que ofrecen los bienes o servicios que atienden a las demandas de los consumidores/as, los consumidores/as, que requieren de los proveedores para satisfacer sus necesidades (normalmente empleos que por su naturaleza especializada tendría una gran presencia de trabajo autónomo), y los intermediarios, que conectan a unos con otros, a través de las plataformas virtuales⁵⁹. Los empleos surgidos a raíz de las nuevas necesidades digitales ya presentaban, por su

En todo caso, el conjunto de actividades y servicios que conocemos como *economía colaborativa* ha representado en el año 2016 un 1,4% del PIB español, con un crecimiento exponencial durante estos últimos años. A pesar del baile de datos relacionados con este sector —explicado en parte por el gran volumen de dinero sumergido difícil de cuantificar— el crecimiento exponencial es una tendencia común para las empresas más exitosas del sector.

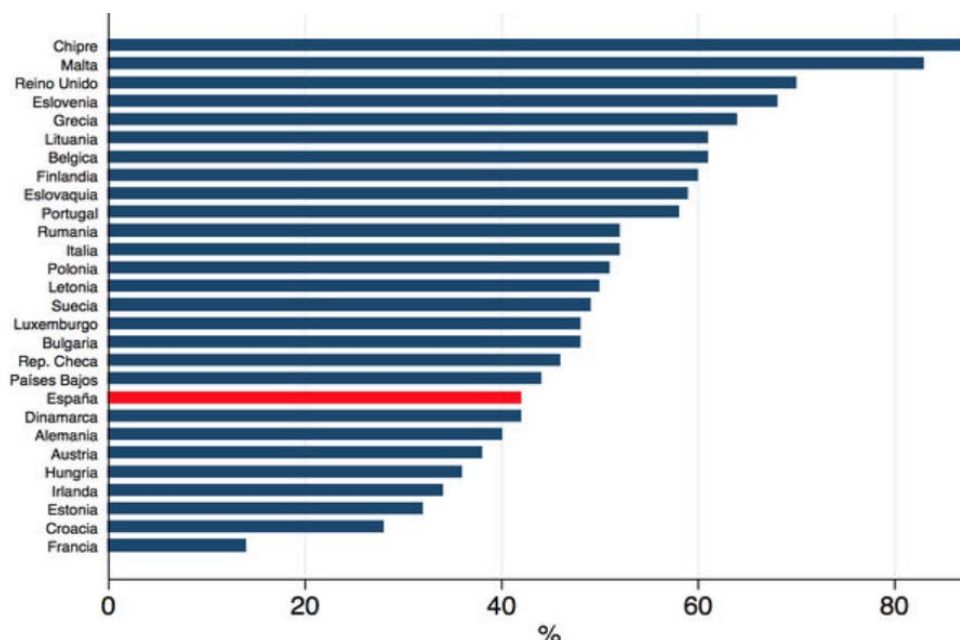
Atendiendo al desarrollo de este tipo de negocios dentro de los 28 países miembros de la Unión Europea⁶⁰, España está entre los países donde más se conoce este tipo de plataformas. En el año 2016, el 42% de los españoles nunca ha oído hablar de estas plataformas para intercambiar productos o servicios, un porcentaje muy cercano a la media europea (46%), pero relativamente bajo si lo comparamos con países como Reino Unido, Grecia, Bélgica, Finlandia o Portugal, en donde entorno al 60% de la población nunca ha oído hablar de las plataformas de economía colaborativa. El crecimiento de este tipo de economías parece haber sido mayor en nuestro país que en otros de nuestro entorno europeo. España es líder entre los miembros de la Unión Europea ya que el 6% de la población ofrece productos y servicios bajo este modelo, por encima de la media continental del 5%. Esta diferencia resulta más significativa si atendemos al retraso de este sector en nuestro país.

41

⁵⁹ Valenzuela, 2017, op. cit.

⁶⁰ FlashEurobarometer438:https://data.europa.eu/euodp/data/dataset/S2112_438_ENG

Gráfico 11. Porcentaje de población según país europeo que nunca ha oído hablar de plataformas de economía colaborativa P2P (2016)

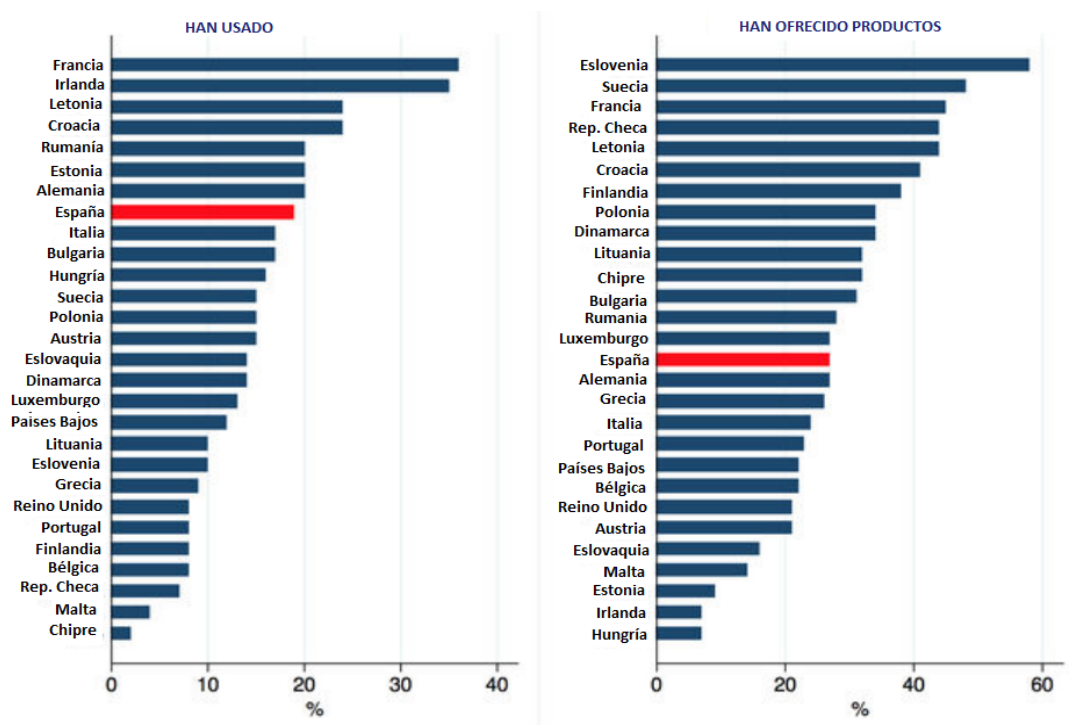


Fuente: FlashEurobarometer 438

En España los hombres parecen participar en la economía colaborativa un poco más que las mujeres (22% vs. 17%), mayoritariamente en las edades comprendidas entre 25 y 39 años. También lo hacen más en comparación con los que son más jóvenes que ellos —36% frente al 15% de personas con edades entre los 15 y 24 años—, y los que son más mayores —entre 40 y 54 (20%) y de 55 o más (7%)—. Asimismo, aquellos con un mayor nivel de educación —que han seguido estudiando a tiempo completo después de cumplir los 20 años— tienen una tasa de uso significativamente mayor al resto, esto es, el 27% frente al 4% si los comparamos con aquellos que han parados sus estudios antes de los 15 años, o antes de los 20 (17%), o incluso de aquellos —presumiblemente más jóvenes— que aún siguen estudiando (17%)⁶¹.

42

⁶¹ Datos del Eurobarómetro.

Gráfico 12. Porcentaje de la población europea que conoce y/o ha participado en plataformas de economía colaborativa

Fuente: Flash Eurobarometer 438

43

Una de las claves para comprender los fenómenos de la economía colaborativa estaría sin duda en la generalización del acceso a internet, lo que facilita en el interior de las economías colaborativas —según los consumidores/as encuestados— el acceso a precios más ventajoso (lo que opinan entre un 25% y un 70%). Pero también, como segundo motivo, se encuentra el cómo estas se ajustan mejor a las necesidades y horarios (lo que osciló entre el 15% y el 27%). Sin embargo esta expansión inicial del modelo de economía colaborativa, difícilmente se explica sin un marco de representación diferente. En el caso de los cambios de la experiencia como inquilino o arrendador temporal de un piso *Airbnb* como una forma de economía en algún sentido *colaborativa*, pasa por una aparente *libre ausencia de dimensiones empresariales* (o estatales) además del atractivo asociado a la experiencia personalizada de circular conociendo otros lugares a través de las viviendas de otras personas, escapando a la frialdad de los hoteles o prestando la tuya propia a este juego de una forma relativamente segura y a cambio de unos ingresos libres de impuestos. Una vez abierta (y conquistada) la situación de virtual monopolio internacional del mercado, el valor de la disponibilidad/ facilidad/ seguridad se convierte en clave: con un perfil de usuario en la aplicación es difícil resistirse a utilizarla cuando se necesita un alojamiento temporal con las características de un apartamento en otra ciudad. Airbnb es la red que une la densa comunidad imaginaria de los turistas de las clases medias occidentales. Una experiencia donde el valor de los comentarios de los consumidores/as sobre la vivienda utilizada o los viajeros que se alojaron, resulta muy importante.

En el terreno de la movilidad urbana, la combinación del marco regulatorio de la circulación rodada, unida a la que entraña la propia existencia del transporte público y su lenta pero progresiva evolución hacia formas un tanto más *sostenibles* (especialmente, en el centro de las grandes ciudades) seguramente han propiciado una situación, por el momento, mucho más inestable y heterogénea, donde la emergencia de valores de disponibilidad/uso se encuentran más próximos a los de la *sostenibilidad ambiental* y pueden aspirar a realizarse de una forma más racional y con la expansión potencial de una *esfera desmercantilizada de valores de uso públicos*.

En la extensión del uso de fórmulas como Blablacar, Car2go o Bicimad está presente la preocupación sostenibilidad ambiental y el hecho de cómo el coche propio deja de ser imprescindible. Sin embargo, denominar *consumo compartido* (o «car sharing») al servicio ofrecido por estas empresas probablemente también resulta un tanto excesivo⁶². Aun así, la *renovada capacidad para compartir bienes de consumo* parece, un rasgo ideológico ambivalente del momento actual que las empresas de esta *economía colaborativa* han sabido aprovechar. Entre el modelo de garantía de transporte sostenible y accesible de las bicicletas públicas de algunas ciudades europeas (gratuitas para personas sin recursos) y el capital transnacional virtualmente monopolístico de empresas de alquiler de vehículos con conductor como Uber o Cabify, pasando por las empresas de alquiler de coches y motos eléctricas de usar y dejar lo largo de la ciudad, se encontrarían también plataformas como Blablacar u otras formas menos capitalizadas de uso de vehículos compartidos, muy frecuente en los últimos años para el transporte interurbano y en cuya defensa —ante las exigencias de restricción legal por parte de las compañías de transporte privado por carretera— sí se habrían invocado argumentos a favor de la libertad individual para compartir.

Durante los últimos años los sectores de informática y comunicaciones representa un gran avance en *desarrollo de las fuerzas productivas*, pero esta revolución tecnológica se ha producido en, y continúa con, el sistema de producción capitalista. Concretamente, con los cambios introducidos por la *IV Revolución Industrial*. Esta transformación *neotecnológica* ha permitido dar un salto cualitativo en el mundo de la informática, pero también, en la generalización de su uso facilitando el acceso a esta. Tal *democratización* ha permitido aumentar los contactos e intercambios y sobre todo, ha favorecido a continuar aumentando los beneficios de las grandes corporaciones.

44

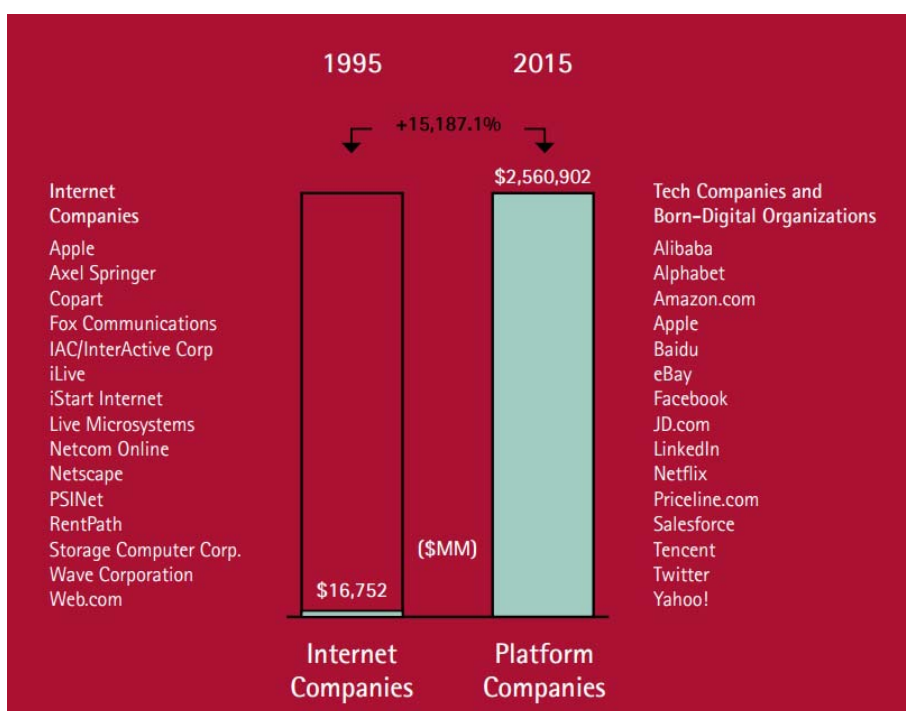
Con la *globalización neotecnológica - financiera capitalista*, se daba un paso más en la reorganización de los modelos de negocio, los que comienzan en los años 1990 con los avances de las telecomunicaciones, aunque sufren un giro en los últimos años precisamente como parte de la expansión técnica del S.XXI. Las plataformas digitales y la tecnología de comunicaciones asociada, han logrado por medio de la distribución de productos y servicios, organizar un modelo empresarial descentralizado y de estructura mínima que no requieren de plantillas asalariadas, y asegurado, por la gran cantidad de *colaboradores/as* para la satisfacción de una amplia demanda conectada. Pasando de modelos de negocio en los que las TIC eran un dispositivo de apoyo para mantener el sistema de producción y el mercado mundial, a otros modelos de negocio en los que la base tecnológica y su *modernización* permiten desarrollar grandes plataformas digitales que se expanden sin límites.

Dos de los puntos de inflexión que mejor representan este cambio son el estallido de la *burbuja de las puntocom* en 2001, tras cuatro años en los que los *dominios web*, se vieron sometidos a fuertes procesos de especulación. Y un segundo momento, en el que la expansión

⁶² Una denominación un tanto menos forzada estos servicios, compartir coches de particulares de empresas como Blablacar, quien ha reportado que España es el tercer país donde más ha crecido su actividad de los 14 países en los que opera.

de grandes corporaciones se basa en las ventajas competitivas que ofrecen las tecnologías para convertirse en *marketplace virtuales y globales* (como Amazon, eBay, Alibaba o JD.com) o para buscar los que serían los *nuevos productos*. Buscadores webs (como la China Baidu), *redes sociales* (Facebook, LinkedIn,...) o la venta de software y otras aplicaciones y dispositivos tecnológicos (como Alphabet, extensión de Google) forman parte de una *nueva industria*. Giro que se expresaba en cómo en 1995 las empresas asociadas a internet estuvieron valoradas en 16.752 millones de dólares, sin embargo en 2015 las 15 plataformas digitales más grandes (y «pública», en términos de venta abierta de participaciones) estarían valoradas en más de 2,6 trillones de dólares. Mientras que aquellas consideradas privadas, estarían valoradas en torno a los 500 billones de dólares.

Gráfico 13. Valor en el mercado de las compañías de Internet o plataformas digitales de base tecnológica (1995-2015)



45

Fuente: [Technology Vision](#)⁶³.

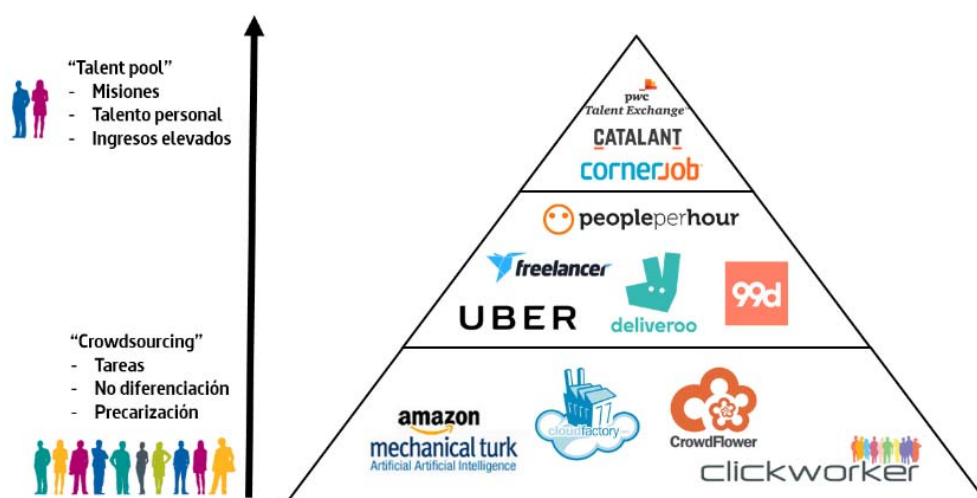
Amazon como antecesor de las plataformas digitales ha sufrido una expansión espectacular, tanto a nivel nacional como internacional. Con más de 600.000 trabajadores en el mundo, su implantación en España ha sido total (aunque sin llegar al nivel de Estados Unidos), facturando 4.241 millones de euros en 2017, y estableciendo 10 centros y estaciones logísticas en nuestro país. Esta empresa, como nodo logístico digital, continúa con la creación de empleo precario. En 2018 fueron varias las jornadas de huelga de los trabajadores y trabajadoras de la planta de San Fernando de Henares —como la seguida durante el *Black Friday*—, reclamando un convenio digno. Amazon se negaba a renovar el convenio propio dentro del marco colectivo TIC de super actividad (2017)—que suponía subidas salariales hasta del 7% y una nueva clasificación de grupos profesionales—, para establecer el convenio autonómico de actividades

⁶³ Resumen ejecutivo «Platform Economy: Technology-driven business model innovation from the outside in»(2016), informe realizado por Accenture.

de logística y paquetería, lo que implicaba un empeoramiento de las condiciones laborales. CCOO también habría llevado a la compañía ante los tribunales por las condiciones de abuso de la temporalidad en puestos estructurales, la negación de establecer negociaciones laborales en materia de colectivos y tomar medidas que generan verdadera discriminación salarial⁶⁴. La estrategia fiscal de la compañía, propia de los grandes capitales y emulada por las plataformas digitales, se basa en que de más de 4.000 millones de beneficios tan solo pagaron 4 millones al fisco español. En sus inicios ya se asentó su matriz en Seattle por las ventajas fiscales, al igual que eligió Luxemburgo en su desembarco europeo⁶⁵.

Dentro de estos nuevos modelo de negocio y según las características del servicio, se observa cómo el trabajo creado dentro de estas plataformas —similar a las dinámicas de polarización de empleos, con cierta independencia de la capitalización tecnológica— muestran una dualización entre aquellas plataformas digitales que requieren el uso intensivo de *fuerza de trabajo* poco cualificada, precaria y capaz de realizar tareas rutinarias como Amazon. Y por otro lado, las que se encuentran en la cúspide de la pirámide, aquellas donde se encuentran grupos reducidos de especialista donde los profesionales son responsables de empleos de mayor cualificación y de remuneraciones más altas, siendo valorados por sus talentos personales.

Ilustración 2. Tipos de empleos creados en los servicios ofrecidos por plataformas digitales



46

Fuente: [«El futuro del trabajo: the crowd is the new cloud»](#)⁶⁶

⁶⁴ [«CCOO lleva a Amazon a los tribunales por el deterioro de las condiciones laborales»](#), artículo publicado en el diario.es el 9 de mayo de 2018.

⁶⁵ [«¿Es ético comprar en Amazon?»](#), artículo publicado en el diario El País el 23 de diciembre de 2018

⁶⁶ Artículo publicado en diario El País, el 31 de octubre de 2017.

DEL OPTIMISMO INICIAL DE LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS A LA OFERTA DE SERVICIOS BAJO DEMANDA, LA DIGITALIZACIÓN COMO FACILITADOR DE LA PRECARIZACIÓN LABORAL

El Comité Económico Europeo reclama diferenciar claramente la economía colaborativa de las empresas que, aprovechan las nuevas oportunidades tecnológicas y tendencias sociales para asaltar la económica y legalmente, diversos sectores con el fin de obtener beneficios económicos a través de modelos globales y tendencias monopolistas. La OIT en 2018 también alertó sobre la necesidad de establecer diferencias entre trabajo colaborativo de oferta de servicios online y el trabajo pedido a través de aplicaciones, en esta modalidad se contrata el trabajo, tareas físicas o servicios realizados localmente fuera de la red pero a través de esta.

Uno de los *éxitos* de la oferta de servicios por medio de plataformas digitales, ha sido la consolidación de llamada *economía bajo demanda* —u *on demand economy*—, dando pasos agigantados en el perfeccionamiento del proceso de extracción de *plusvalías relativas de la fuerza de trabajo*. Al tiempo que, esta es descentralizada del *proceso de producción* aunque se encuentre sometida a ella. El modelo de negocio que caracteriza a plataformas digitales como Uber o Deliveroo no solo consiguen vincular a las personas trabajadoras de forma instantánea con la demanda, proporcionando tan solo las herramientas necesarias para la prestación del servicio (acceso vía app, mochila distintiva, seguro más barato). Sino que también organiza las fórmulas que posibilitan que la *fuerza de trabajo* trabaje el *tiempo necesario mínimo*, siendo solamente remunerado el tiempo exacto en el que se lleve a cabo el servicio, dando lugar a que en esta explotación se comprenda «al ser humano como servicio». Uno de los posibles motivos es la cantidad de trabajo no remunerado que rodea las horas trabajo remunerado, entre servicio y servicio, volver a la zona de recepción de pedidos, la espera y búsqueda de estos, etc. Se calcula que por cada hora de trabajo tan solo se remuneran 40 minutos. La diferencia existente y demostrada entre los *trabajadores/as asalariados/as* y los nuevos *trabajadores bajo demanda*, además del impago de tareas, es a esta cantidad de trabajo no remunerado pero necesario para desarrollar el servicio, que si estaría pagado en el *trabajo asalariado*⁶⁷.

47

Con el proceso de digitalización de los servicios, las personas trabajadoras son tratadas como clientes de las plataformas que se registran en ellas, dejando de ser la empresa y el empleador el espacio físico y jurídico donde las personas empleadas pueden ejercitar sus derechos. Estas, sufren una deshumanización sin precedentes viéndose recortado el ejercicio de sus derechos como el derecho al trabajo y la estabilidad de este. Las tendencias que llevan a la individualización de las personas trabajadoras también terminan por socavar los derechos obtenidos en la negociación colectiva, y la naturaleza del servicio, tanto en los casos que el trabajo sea calificado como asalariado o autónomo, basado en la despersonalización y discontinuidad del servicio, niega los derechos a la remuneración suficiente y a las vacaciones pagadas (Olivares, 2017).

Este nuevo espacio laboral rediseña servicios tradicionales, en la medida que el cambio tecnológico afecta a la difusión y accesibilidad al servicio, que flexibiliza aun más las condiciones precarias del ya existente trabajo atípico. Estando el empleo creado por el *trabajo bajo demanda*, basado precisamente en la discontinuidad de la contratación y en la derivada inestabilidad de ingresos. La aparición e incremento en los países europeos de figuras contractuales como el contrato de cero horas, el trabajo temporal (especialmente extendido en España), las ETT, las contratas y subcontratas (empleada cada vez más en el sector público), la figura del *falso autónomo/a* y el trabajo a tiempo parcial (especialmente feminizado en

⁶⁷ OIT (2018) «La calidad del trabajo en la economía de plataformas». Nota informativa. 2 segunda reunión de la Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo.

España, un 73,74% según la EPA era realizado por mujeres) se corresponde con la agenda de la flexibilización que requieren las empresas actualmente (digitales o no).

Las plataformas digitales, y la tecnología dirigida a su desarrollo, parecen ser catalizadoras de tendencias ya preexistentes de flexibilización del empleo, que tienden a establecer un modelo de sobre consumo que asiente en formas de precarizar los trabajos, por ello las estrategias de garantizar las condiciones de trabajo justas se extienden a las generadas en estas plataformas. Las distintas bases jurídicas y categorías entre las que se mueven estos nuevos puestos, la falta de una definición clara sobre si pertenece a una u otra actividad o la aparente posibilidad de pasar como contratación por cuenta ajena o empleo por cuenta propia estarían ayudando a generar, o seguir generando, puestos de trabajo en condiciones aún más precarias. Los que se insertan a su vez, en un contexto más amplio de degeneración del empleo, sometido a reformas continuas desde distintos gobiernos. La OIT en 2016 alertó de cómo el trabajo generado por las economías colaborativas y la *economía bajo demanda* favorecen que se fortalezcan áreas de inseguridad con gran prevalencia en el empleo atípico frente al estándar. Los indicadores que muestran esta tendencia de aumento de la inseguridad son la inestabilidad, la temporalidad, falta de garantías del mínimo salarial incluso, menos seguridad laboral y exclusión de la protección social y dificultad al acceso de las garantías sindicales y de la promoción a través de la formación continua.

En un contexto laboral cada vez más polarizado, *el paradigma de la información y las comunicaciones* comienzan a transformar los trabajos, incluso su calidad, cantidad y naturaleza⁶⁸. Con independencia del sector o de la actividad, la conexión continua rompe la separación de los tiempo de vida personal y laboral. Lo que no deja de implicar la invasión de horas privadas y, en ocasiones, un aumento del estrés para las personas trabajadoras. Otros de los efectos de la implementación de las TIC, y cómo se relaciona con la oferta de servicios *bajo demanda* son las transformaciones del *mercado laboral*. Según recoge el Informe EPYCE, sobre posiciones y competencias más demandadas en España (2015), se estima que los empleos más ofertados en los próximos años serán los relacionados con el comercio (28,89%) y la tecnología (20,35%), lo que muestra diferencias respecto a las posiciones más demandadas en la actualidad que son comercio (31,39%), ingeniería (16,67%) y tecnología (16,67%)⁶⁹. En este proceso de renovación de especialidades al alza, el *trabajo bajo demanda* se convierte en el espacio en el que se ubicarían parte de las personas trabajadoras que son excluidos o devaluados de estos espacios.

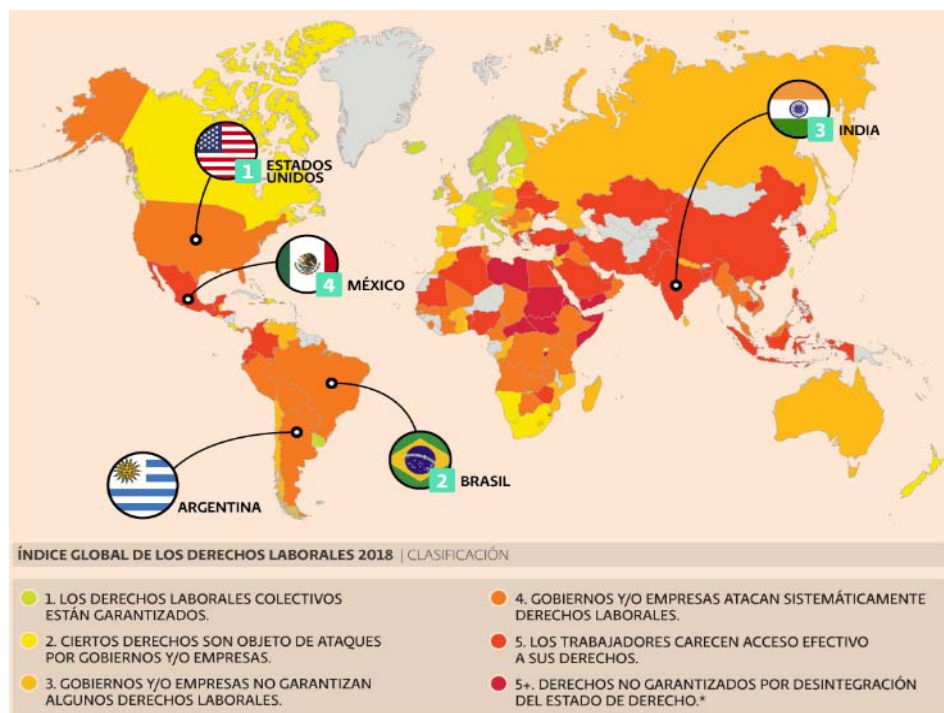
48

La precariedad que sufren las personas trabajadoras en cada una de las estructuras ocupacionales, será diferente en forma y grado según el país, pudiendo ser diferencias cuantitativas (número de contratos temporales) o cualitativas, como la facilidad de ejercer los despidos a bajo o cero coste (como en el caso de la subcontratación de mano de obra por medio de las ETTs). Aunque parece existir cierta correlación positiva entre el desarrollo de los *servicios bajo demanda* y los sistemas de protección laboral de cada país. Siendo países como EEUU, Brasil, India o Argentina (donde o bien, los gobiernos y empresas atacan sistemáticamente los derechos laborales o donde no existe acceso efectivo a estos) sobre los que descansan los planes de crecimiento de servicios como los de Uber.

⁶⁸ Castells, M. (2005). «La sociedad red» (Vol. 1). Alianza.

⁶⁹ EPYCE (2015) [«Posiciones y competencias más demandadas. Resumen ejecutivo»](#)

Mapa 4. Mayores mercados de Uber en el mundo e índice de los derechos laborales (2018)



Fuente: [«Uber prospera en países donde las leyes no protegen a los trabajadores»](#)⁷⁰

De la (in)definición a la organización de un nuevo modelo de negocio. La centralidad de la intermediación online para la distribución del servicio

49

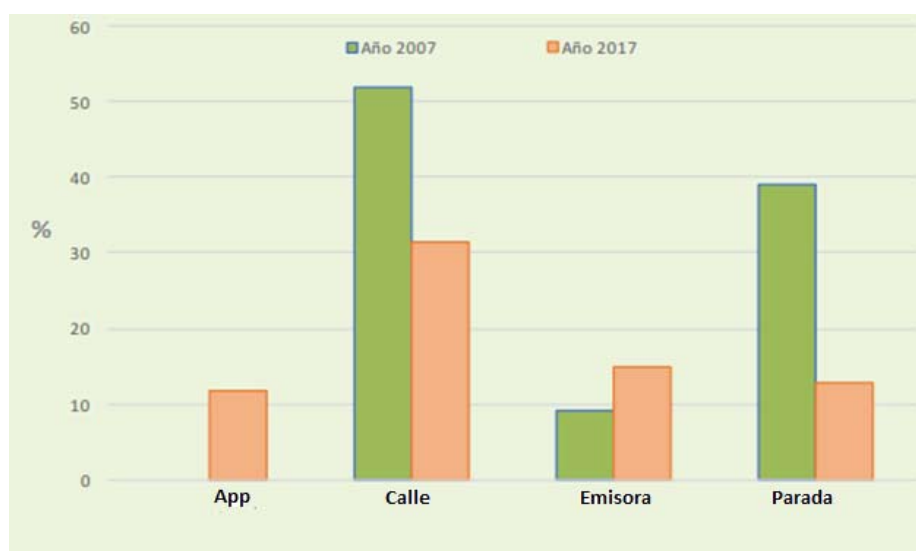
En EEUU, germen de las plataformas digitales, han definido a este nuevo modelo de negocio como *uber economy*. Estas se pueden diferenciar por el tipo de servicio ofrecido ya sea el transporte urbano de pasajeros como Uber, el reparto a domicilio de Deliveroo o los servicios de limpieza hogares My Poppins. La característica básica y común de estas compañías es cómo toman la prestación de un servicio tradicional, y lo someten a un *proceso de modernización*, el que pasa por la distribución de un servicio a partir de aplicaciones online. Aunque a priori este cambio parece no introducir grandes modificaciones (producto-distribución-consumo), este agente digital intermediador, no solo convierte el momento de la distribución en el momento productivo más rentable. Sino que mercantiliza, se podría decir, el contacto previo al intercambio. Con la *fuerza de trabajo* y la estructura productiva plenamente descentralizadas, salvo la base tecnológica, estas plataformas digitales dan respuesta a las demandas de los consumidores/as ofreciendo un servicio determinado.

A través de su base tecnológica, las plataformas ponen en contacto al consumidor con el trabajador. En último término la base tecnológica no altera significativamente el servicio, no innova, salvo, que por innovar se entienda facilitar el acceso a este de forma inmediata —o la degeneración de las formas contractuales de la relación salarial—. Precisamente es lo que alegan estas empresas propietarias de las plataformas digitales, ser tan solo un medio de contacto entre consumidores/as y prestadores de servicios, entendiéndose estos últimos como autónomos, quedando liberadas de las obligaciones contractuales, regulatorias y fiscales, y ellos privados de derechos derivados de convenios y negociación colectiva ya existentes en el mismo sector donde se prestan idénticos servicios. Al consumidor, con esta evasión de cargas,

⁷⁰ Artículo publicado en el diario El Economista el día 11 de noviembre de 2018.

también de regulaciones en favor de sus derechos como consumidor, encuentra precios más bajos y competitivos, convirtiéndose estas empresas con tendencias monopolistas en una verdadera competencia desleal, que empujan a cambios que requieren de una ejecución local del *trabajo-offline*. En el caso de la movilidad urbana, es posible observar como los procesos de digitalización habrían cambiado la forma en la que el taxi obtiene sus clientes, aumentando los servicios solicitados mediante apps, la cual en periodos anteriores no había aparecido.

Gráfico 14. Evolución del modo de solicitud de taxi en la ciudad de Madrid (2007 y 2017)



Fuente: [«Estudio del Servicio del Taxi»](#)⁷¹

Empresas como Uber tampoco pueden considerarse empresa tecnológica o transportista intermediario por, ser la plataforma digital quien organiza y estipula cada aspecto del servicio, aspectos como las tarifas, vestimenta y comportamiento de los conductores, medición de calidad, etc. Es de destacar por ejemplo cómo Uber organiza los medios de producción, en este caso tecnológicos para sustentar la plataforma asumiendo el riesgo del negocio sin poder ser considerado transportista. Pero también a su vez, marca las condiciones materiales a cumplir por los vehículos que prestan el servicio. Varios son los indicios que muestran cómo es Uber quién fija criterio de obligatoriedad, dejado atrás su reclamo de «gana dinero con tu propio horario». Si los conductores —supuestos autónomos— aceptan o rechazan clientes manteniendo siempre su ratio de rechazos alto pueden ser expulsados. También la posibilidad de elección de los conductores se ve reducida con los *viajes a ciegas*, es decir, sin conocer el destino o el importe que obtendrán hasta que no han aceptado el viaje. Al fijar los términos y especificar cada aspecto del servicio, es Uber quién asume la responsabilidad de la realización del servicio por lo que se le considera un verdadero transportista, aunque no tenga ni flota de vehículos ni conductores⁷². En otra conocida plataforma digital como es Glovo, intermediaria de servicio bajo demanda de reparto a domicilio, las dinámicas son similares. Su «Trabaja como autónomo con total libertad. Elige dónde te conectas y qué pedidos aceptas», tampoco se corresponde con la realidad de las personas trabajadoras. El horario de entrada de los *glovers* está marcado por un sistema por el cual si no te encuentras disponibles en unas franjas

50

⁷¹ Vectio (2017) : [«Estudio del Servicio del Taxi»](#), Ayuntamiento de Madrid, D. G. de Gestión y Vigilancia de la Circulación.

⁷² Boboc, S. M. (2017). [«Uber: ¿transportista o intermediaria en el transporte? el caso español»](#). Revista de estudios europeos, 2017, N.70, pags.7-26

horarias determinadas, por ejemplo entre las 5:00 y las 6:00 de la mañana, no se podrá acceder a realizar repartos en las siguiente como la de 8:00 a 9:00, dejando en entredicho esa supuesta libertad de elección determinada por las necesidades del *colaborador* y no de las empresas.

Asimismo, Uber emplea el «Manual del conductor», documento no vinculante, para ejercer control sobre su flota e imponer ciertos aspectos del servicio, como la vestimenta, radio, interacción con el cliente, etc. También es de destacar que están prohibidas las propinas, rasgo común con otros negocios hosteleros altamente racionalizados como McDonald's, que deshumanizan la relación consumidor-trabajador. Otras de las características de estos servicios es su homogeneidad —característica que no solo se circunscribe a las plataformas digitales, se podría estar en un coche de Uber o en un McDonald's de cualquier parte del mundo, y parecer que se está en el más habitual. Estrategias que pretenden, en aras de preservar la imagen de marca, emular sistemáticamente servicios idénticos ya sean prestados por distintos conductores o en los distintos establecimientos distribuidos por el mundo.

Este modelo de negocio requiere de grupos de consumidores particulares, estando las plataformas digitales interesadas no tanto en ofrecer un producto de *valor social de cambio universal*, sino en ofrecer un producto por medio tanto de un canal concreto como son las aplicaciones, como a un consumidor concreto, como son aquellos con acceso a internet y acostumbrados al uso de medios digitales. Los cuales fundamentalmente se concentran en espacios urbanos y cuyas costumbres sociales y culturales, les organizan como sujetos permeables a la difusión de tendencias sociales globales. Organizándose a su vez como actores que generalizan la confianza en el uso de estas aplicaciones por todas las partes del mundo. Lo que en una ciudad como Madrid, puede llevar a que turistas consumidores habituales de Uber en sus lugares de origen, se decanten por usar este servicio en su paso por la capital. Otra de las señas de identidad que genera la marca (aunque no se hace de forma explícita), y que podría ser el reclamo para un tipo concreto de consumidores/as, es el tipo de coche. Una imagen de estilo (que no lujo) que se representa en una flota de coches negros, nuevos (máximo 6 años o 350.000 Km), grandes (mínimo cinco puertas) y de unas categorías concretas. Entre la lista de vehículos admitidos en España se encuentran los *básicos* de Uber X que serían de una gama media-alta. Y por otro lado, en su *servicio premium* (coches 100% eléctricos, servicio que la compañía recomienda utilizar para trayectos de menos de 100 kilómetros) de UberONE, en el que se encuadra la experiencia piloto que se estrenó en la ciudad de Madrid el 22 de diciembre de 2018 con la puesta en circulación de una flota de coches Teslas valorados cada uno (precio de mercado) entre los 90.000€ y 160.000€. Vehículo que además de ser eléctrico —lo que para la compañía es ya «una responsabilidad»— viene equipado con las comodidades habituales, más, conexión wifi o una Surface Pro4 (pantalla para navegar por internet diseñada por Microsoft).

El éxito del modelo empresarial de plataformas digitales como Uber o Airbnb descansa, por un lado, sobre su condición de *monopolio virtual a nivel global* (difícilmente posible sin el uso de internet), unido a una estructura prácticamente ausente de gastos o riesgos y que, en el caso español, ha recibido además la inversión de capitales de distinta composición y tamaño. En el caso de los alojamientos turísticos, se encuentran capitales que han buscado *recuperar* en el sector del alquiler una parte de los beneficios anteriormente conseguidos a través de la especulación inmobiliaria. En un ciclo corto de crecimiento del turismo dirigido hacia España con la inestabilidad en la orilla sur de mediterráneo y la relativa y desigual *recuperación* económica de los países más ricos de occidente, el resultado progresivamente visible en muchos barrios de ciudades como Madrid habría sido el incremento de los precios de los alquileres, la expulsión de inquilinos residentes con la transformación de numerosos pisos en *alquileres turísticos* (cuyo uso, como se ha hecho patente, a menudo se traduce en molestias para los vecinos) y una nueva terciarización de los centros urbanos.

Digitalización de servicios, los efectos aparentemente inocuos de las bases de datos

Las corporaciones propietarias de estas plataformas se autodefinen como intermediarios, cuya tarea se centra en organizar y sostener amplias bases de datos. En este primer supuesto, mera base de datos, se encuentran empresas de índole tecnológica, que forman parte de los *servicios de la sociedad de la información*. Según los tres criterios establecidos por la Comisión Europea se podría afirmar que plataformas digitales como Uber o Cabify, no se encuentra entre estos servicios al ser quién fija el precio, los términos y controla los medios de producción requeridos para la realización del servicio. El control que ejerce la plataforma sobre la oferta de servicio y el trabajador, implica que es realmente la plataforma quién presta el servicio.

Para cumplir con este supuesto, la labor de la empresa se reduce a la confección de una base de datos de consumidores/as y prestadores de servicios dónde pudieran conectar entre sí. Este podría ser el caso de las aplicaciones o plataformas como *Airbnb*, a las cuales no se podría hacer responsable de la mala calidad o daños surgidos durante el uso del servicio. En este caso la plataforma no tiene en propiedad ni subcontratados los alojamientos ofrecidos, por lo tanto, tampoco son los responsables de cumplir con la normativa del sector. Siendo los propietarios/as de las viviendas —grandes capitales— quienes marcan sus propios precios, y los que corren con los gastos de seguros o mantenimiento. Otro tema es el impacto sobre el alquiler y precio de la vivienda surgido de la especulación que facilitan estas plataformas, que cumplen con las características de negocio global.

Plataformas como Airbnb no plantean problemas jurídicos en términos laborales, ya que el mantenimiento, atención y gestión no requiere del uso intensivo de fuerza de trabajo. Sino más bien, la puesta a disposición de bienes de consumo para su uso. Aunque pueden generar empleos por cuenta propia como servicios de limpieza doméstica, estos costes son una parte marginal del servicio al consumidor. En el caso de Uber la oferta del servicio de transporte vía app se complejiza, en la medida que la parte central del servicio es realizada por personas. Evidenciándose como se superan la caracterización del servicio como mera base de datos al estar prestando, controlado y organizado un servicio. En la *uber economy* se ejerce un control sobre su *pool* de trabajadores que va más allá de gestionar una simple base de datos, además de que los ingresos que obtienen no provienen del acceso o inscripción a esta, sino de la prestación del servicio realizado por personas físicas. Los consumidores/as no acuden a las plataformas por el listado de prestadores, sino para obtener un servicio concreto y específico de la marca, de ahí los mecanismo desarrollados para desactivar a los *colaboradores/as* que no cumplan con los requisitos establecidos por la plataforma⁷³.

52

Las plataformas digitales que podrían considerarse verdaderas economías colaborativas, como Blablacar o Amovens, se sitúan en el vacío legal del *consumo colaborativo*. A diferencia de las empresas de la *uber economy*, su función principal sí es la de conectar a través de sus plataformas, funcionando como una base de datos de encuentro entre particulares, consumidores y prestadores. No por ello están exentas de polémica, ya que conllevan un gran impacto económico en los sectores donde se introducen como alternativa, en este caso el transporte de media y larga distancia, como demuestra la denuncia de Fenebús. Tal denuncia no pretende acabar con estos servicios sino que tengan la misma carga fiscal y las mismas obligaciones para/con los pasajeros, en materia de seguros. Como respuesta, el creador de Blablacar reafirman la identidad de economía colaborativa y el seguro que cubre todos sus viajes. Mientras, el Comité Económico Europeo reclama diferenciar claramente la economía colaborativa de las empresas que, aprovechan las nuevas oportunidades tecnológicas y

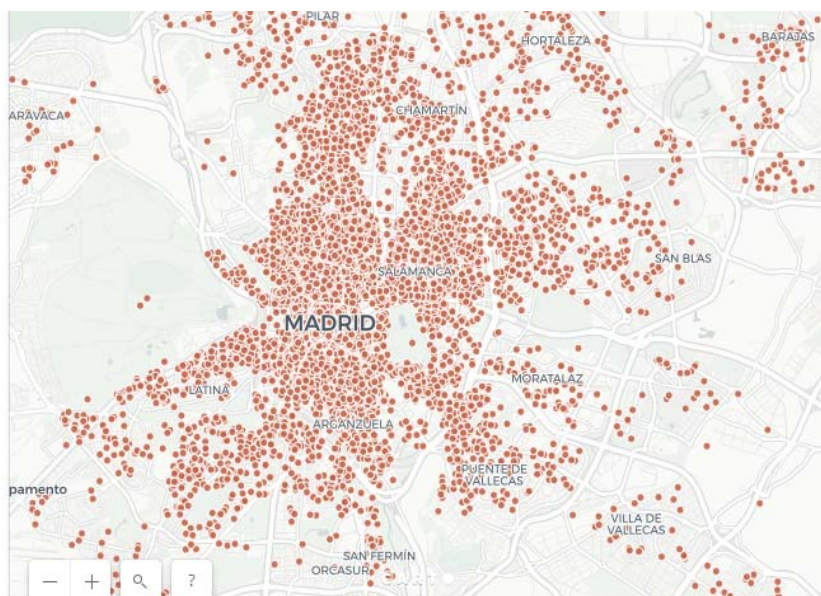
⁷³ Signes, A. T. (2015). «El Impacto de la *Uber economy* en las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales en el contrato de trabajo». IUSLabor, (3).

tendencias sociales para asaltar económica y legalmente diversos sectores con el fin de obtener beneficios económicos a través de modelos globales y tendencias monopolistas⁷⁴.

En EEUU con Uber lo tienen claro, su servicio no entra en esta clasificación de bases de datos ya que la plataforma no ejerce una actividad propia independiente y ejerce un gran control de los factores económicos sobre el servicio de esta, el transporte urbano. Conectar demandantes y prestadores por vía electrónica no es una función autónoma ni central, por ello las conclusiones, y consecuencias, son que las prestaciones de la plataforma no pueden beneficiarse de la libre prestación de servicios, sino que ha de incluirse, en el caso de Uber, en el ámbito del transporte regulado, como lo habría estado indirectamente y en cierto modo por medio de las VTC. El cliente de Uber por ejemplo accede por medio de la aplicación para satisfacer las necesidades del transporte pero los ingresos de las plataformas no provienen de la distribución de software sino del servicio subcontratado, Uber gana dinero por los transportes realizados por sus conductores. En España, con conclusiones judiciales similares, el efecto fue la paralización del servicio de Uberpop, con conductores no profesionalizados, y la puesta en marcha de UberX, con conductores/as propietarios/as de licencias VTC.

Uno de los grandes operadores de la *economía colaborativa* en su fórmula de base de datos, es la empresa transnacional Airbnb, plataforma de alquiler de viviendas entre particulares que en el año 2015 ya desplazó a los hoteles como forma de pernoctar en Madrid más buscada en Google. Un dato confirmado por el presidente de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), que declaraba en un reportaje de El Mundo⁷⁵ que «el número de camas en viviendas turísticas no reguladas en Madrid ya es superior al de los hoteles, que llevan toda la vida creándose».

Mapa 5. Distribución de pisos ofertados en Madrid a través de la plataforma Airbnb, abril de 2017.



53

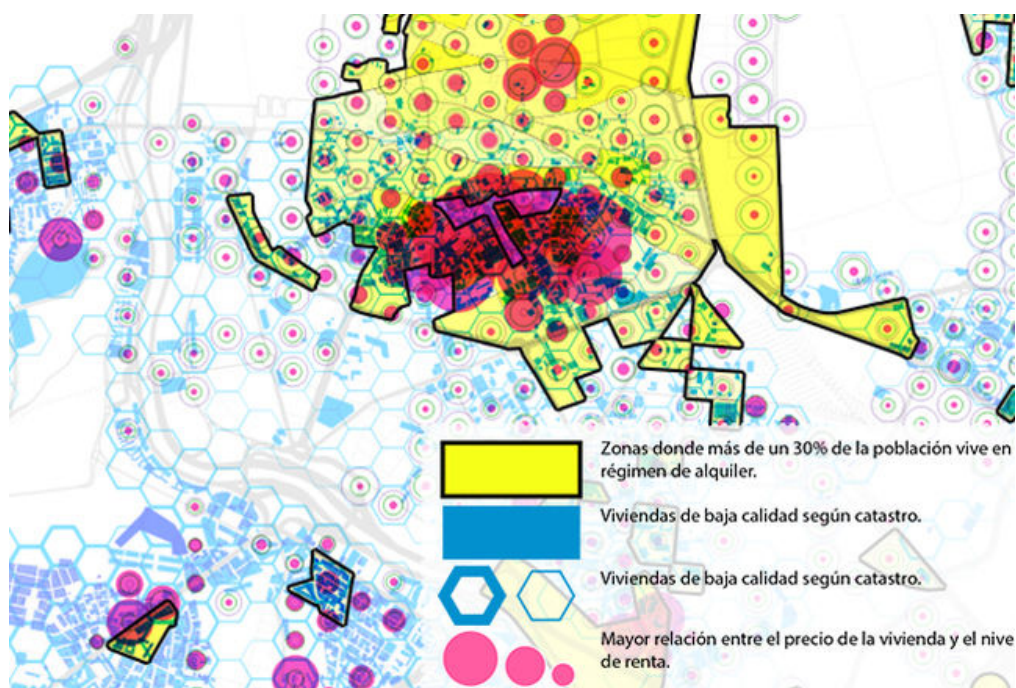
Fuente: [«El Mundo, Airbnb ya supera los 13.000 pisos en Madrid y se propaga rápidamente por el distrito»](#)

⁷⁴ González, D., Vallejo, A., & Sarasola, J. L. (2015). [«Nuevos movimientos sociales: el transporte»](#). El caso Bla-Bla-Car y Uber.

⁷⁵ [«El Mundo, Airbnb ya supera los 13.000 pisos en Madrid y se propaga rápidamente por el distrito»](#), artículo publicado por el diario el Mundo el 13 de agosto de 2017.

El crecimiento exponencial de la oferta de alquileres en la capital madrileña y su concentración en grandes propietarios/as genera impactos muy desiguales sobre la ciudad. La zona de Embajadores — y especialmente el barrio de Lavapiés— es la que más ha sufrido el aumento de este tipo de alquileres, contabilizándose hasta 1.850 anuncios —cuando el 2014 no pasaba de los 680—. Esta forma de obtención de rendimiento de la propiedad inmobiliaria sumado al repunte de llegada de visitantes —en 2016 se alcanzó la cifra de 5,6 millones de turistas— ha contribuido a disparar el aumento del precio de alquileres en un 11% durante el 2016 y a que más de 23.200 vecinos y vecinas abandonasen este barrio desde 2010. Sin embargo, dentro de este desplazamiento de población es la parte más vulnerable la más afectada: los inmigrantes han sido los más perjudicados por esta expulsión, pasando del 33% de la población en 2010 al 24% en enero de 2017. Según los datos proporcionados en la propia plataforma, el número de ofertas se ha triplicado en solo 3 años, creciendo desde los 4.790 alojamientos hasta los 13.300 anunciados actualmente. Los estudios de mercado realizados por la propia Airbnb destaca la «búsqueda de experiencias únicas en barrios poco turísticos» como la principal motivación de sus clientes. Además, describe a sus anfitriones como miembros de una comunidad que «alquilan ocasionalmente sus propios hogares». Sin embargo, los datos que arroja la propia web revela que la oferta de pisos turísticos se aleja de la lógica colaborativa. En base al mapeo realizado por «El Atlas de Turistificación» de 2017⁷⁶, el 20% de los propietarios/as concentran el 50% de las ofertas de alquiler y solo el 10% acumula la mitad de las ganancias.

Mapa 6. Los efectos de la turistificación en el centro de Madrid: (en color fucsia) concentración de grandes propietarios/as de pisos ofertados a través de la plataforma Airbnb



Fuente: Atlas de la turistificación, 2017

⁷⁶Asociación fundada recientemente que estudia el impacto de la turistización en la ciudad de Madrid: <http://turistificacion.300000kms.net/>

Los cambios introducidos por la consolidación de las plataformas digitales en los modelos productivos locales, han sido posibles en la medida que estas forman parte del último gran avance de la ofensiva de la globalización neo-tecnológica y financiera. Lógicas rentabilistas y cortoplacistas de las que no escapan ningún *valor social de uso* (bien o servicio), organizándose fuertes procesos de especulación. Ya fuera inmobiliaria, en una ciudad como Madrid en estos últimos años en concreto con las viviendas turísticas y la apuesta de los capitales trasnacionales por el sector, o con burbujas como las de las licencias de VTC.

En 2009 el gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero redacta la Ley Ómnibus, nombre con el que se conoce a la ley 25/2009, de modificación de diversas leyes nacionales, en el proceso de adaptación a las regulaciones europeas de libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (directiva 2006/123/CE, relativa a los servicios en el mercado interior). Como recoge el preámbulo de la citada Ley, se trata de un enfoque ambicioso que permite impulsar una mejora global del marco regulatorio del sector servicios, de modo que pudieran obtenerse ganancias de eficiencia, productividad y empleo.

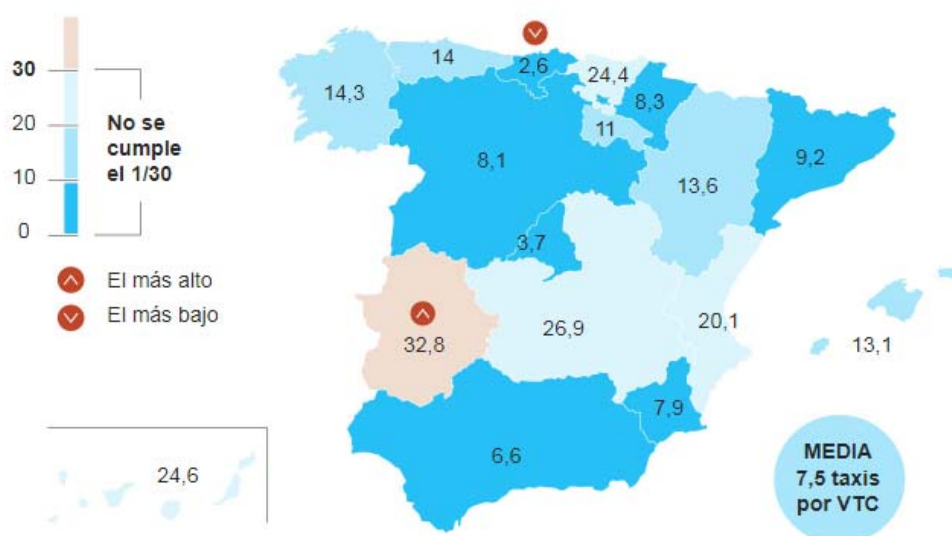
Los objetivos de las regulaciones europeas de promover la variedad y calidad de los servicios [(en general), a partir de la consolidación de los principios regulatorios europeos de libertades básicas de establecimiento y de libre prestación de servicios o de reducción de barreras y de trabas — es decir, *restricciones injustificadamente impuestas por el Estado*— al acceso de las actividades de servicios y su ejercicio] dejaban abierta, aun sin especificarse, la posibilidad de ignorar regulaciones anteriores como la que mantenía que solo se admitiesen solicitudes de VTC cuando no se superaba la proporción 1VTC por cada 30 taxis. Medidas que fueron aprovechadas por Uber POP, que se lanzó a la oferta de vehículos con conductor no profesionales. Operadora que sería bloqueada judicialmente cautelarmente aunque no tardaría en ser relanzado como nuevo servicio de Uber, Uber X, cuya principal diferencia es que los conductores deben contar con una licencia VTC. Cuyas exigencias administrativas se encuentran por debajo de las tradicionales del sector del taxi como son los plazos de la ITV o el certificado de antecedentes penales.

55

Desde el sector del taxi se exigió que se recuperasen la proporcionalidad anterior, sin embargo durante este litigio se abrió un periodo de fuerte especulación con las VTC, que comenzaron a crecer y a revalorizarse incluso con las incertidumbres abiertas. Lo que se resolvió en 2013 estableciéndose que las licencias otorgadas entre 2009 y 2013, no estaban sujetas a la obligatoriedad de proporción 1-30, viéndose así las VTC existentes, dentro de los márgenes legales. En 2013 los taxistas continúan denunciando que durante el periodo en el que el ratio no estuvo en vigor se concedieron miles de ellas que ha hecho que circulen, legalmente, más VTC que la proporción 1-30. A lo que el gobierno de Rajoy respondía con el anuncio de la inminente formalización de esta proporcionalidad, que llegaría por medio de Real Decreto en 2015⁷⁷ y que no pondría, en último término fin al problema. Este proceso fue denunciado por CCOO, desde donde se calificaba como «fórmula por la puerta trasera de multiplicar estas licencias, cuando en realidad debían seguir controladas».

⁷⁷ [Real Decreto 1057/2015](#), de 20 de noviembre, por el que se modifica el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, en materia de arrendamiento de vehículos con conductor, para adaptarlo a la Ley 9/2013, de 4 de julio, por la que se modifica la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres y la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea.

Mapa 7. Número de licencias de taxi por número de licencias de VTC y aproximación al grado del cumplimiento (2018)



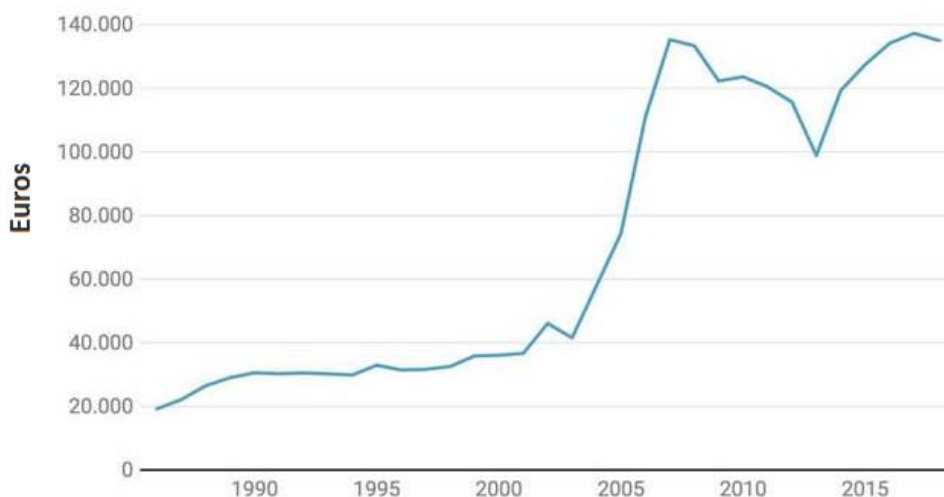
Fuente: [El Mundo Gráficos](#)⁷⁸

Como muestra el siguiente gráfico, aun siendo datos para la ciudad de Barcelona se observa cómo desde 1986 a 2008, el precio de las licencias de taxi en el mercado secundario de la localidad habría sufrido un crecimiento progresivo del precio medio. Sin embargo el aumento significativo llegó entre 2004 y 2018 pasando de un precio medio de 40.000 euros a más de 130.000 euros. Un aumento del precio medio en 32 años del 600% (del 30% entre 2004 y 2018), mientras que las VTC en dos años, de 2013 a 2015, en los que se preveía que dejarían de concederse licencias VTC, lo harían 1250%. En cuanto a la evolución del precio medio de las licencias de VTC, distintas fuentes estiman que pudieron costar en la Comunidad de Madrid algo más de 30 euros en su origen, alcanzando posteriormente entre los 50.000 y 60.000 euros cada licencia.

56

⁷⁸ Gráficos publicados en el artículo [«La irrupción de Uber y Cabify no ha devaluado el precio de las licencias de taxi»](#), publicado en el diario el Mundo el 4 de agosto de 2018.

Gráfico 15. Evolución del precio medio de las licencias de taxi en el mercado secundario de Barcelona (1986-2018)



Fuente: [«La burbuja de la que no habla ni taxis ni VTC: así funciona la reventa de licencias»](#)⁷⁹

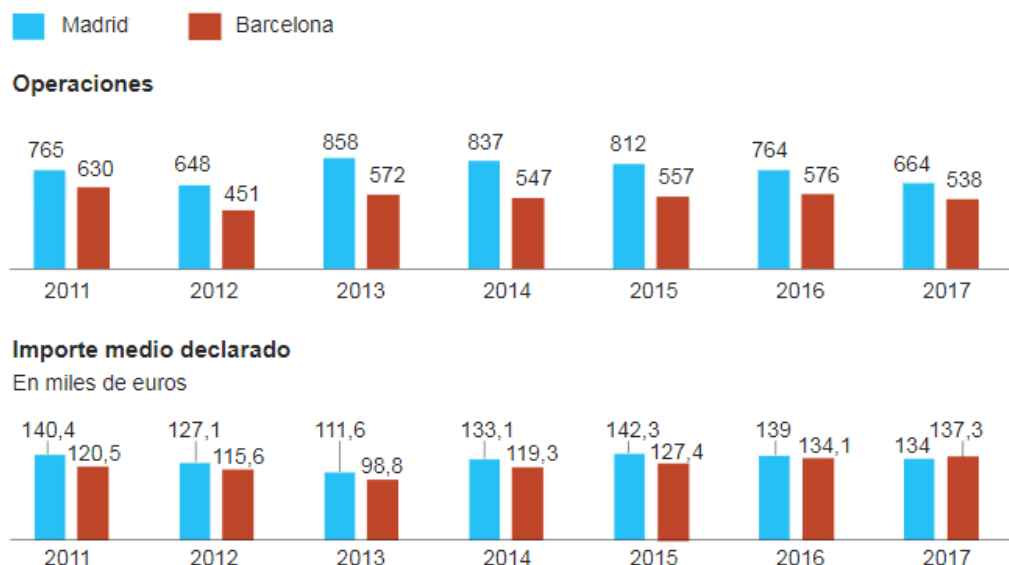
En la ciudad de Madrid, presumiblemente, la tendencia en el largo plazo habría sido muy similar. Quizá incluso, observando los datos de los últimos años —en los que se ha dado un retroceso—, con valores superiores ligeramente en la capital. Tanto en términos de número de operaciones como de importe medio.

Teniendo en cuenta las características de la flota de taxis madrileña, donde el 60,6% (9.541 de 15.723 licencias) de los propietarios/as de las licencias son quienes conducen el taxi, se podría pensar que los procesos de compraventa se dieron entre propietarios/as o propietarios/as y propietarios/as con asalariados/as (los que representaban el 27% de los conductores/as⁸⁰). Sufriéndose revalorizaciones importantes a pesar, de estar reguladas por las administraciones locales y poder ser categorizadas como *comercio público*. Los procesos que habrían llevado al incremento de los precios medios de las licencias de taxi, pudieron estar relacionados con cómo durante los años de crecimiento previos a la crisis, la demanda eran relativamente intensa. La propiedad de una licencia y la explotación de un taxi, en un contexto socioeconómico de aparente bonanza ilimitada, sería una idea asociada a la imagen tradicional del pequeño propietario y del negocio a largo plazo. El cual o bien era traspasado a las siguientes generaciones o bien se vendía por una cantidad que se asimilaba a un *seguro de jubilación*.

57

⁷⁹ Artículo publicado en el diario El Confidencial el 4 de agosto de 2018.

⁸⁰ Entre aquellos que tienen más de 1 licencia se encuentra el 9,63% que tiene 2, el 5,71% que tiene 3 y el 0,8% que tiene 4 o más. Vectio, 2017, op. cit.

Gráfico 16. Evolución de las transferencias de licencias de taxi (número de operaciones e importe medio) en las ciudades de Madrid y Barcelona (2011-2017)

Fuente: [El Mundo Gráficos](#)⁸¹

En el caso de las VTC por el contrario los orígenes del capital son una muestra de cómo el incremento de su precio habría sido producto de las estrategias mercantilistas especulativas. A tres de enero de 2019 —según datos oficiales del Ministerio de Fomento— se han contabilizado un total de 12.865 licencias de VTC, de ellas, el 51% se concentran en la Comunidad de Madrid y un 18,7% en Cataluña⁸². De estas 12.865 licencias, según estimaciones para mediados de 2018, cerca de 10.000 VTCs valoradas en 450 millones de euros, son propiedad de 26 empresarios españoles. Entre ellos un grupo ligado al capital *corporativo español tradicional* con la participación del sector bancario y financiero, empresarios de sector de acero o —incluso— el presidente de Asociación Gremial del Taxi, los que acumularían en torno a 5.000 licencias. Y un segundo grupo, propietarios/as de 2.500 licencias VTC, en el que predominan grandes grupos empresariales del sector de los medios de comunicación o tecnológico. Como reconocía uno de los directivos de una de estas sociedades propietarias, algo que no podía negar era el miedo, «si hubiera habido liberalización el valor de las licencias se habría desplomado. También es verdad que contábamos desde hace meses con que el Gobierno aprobara esa ley. Se había comprometido a proteger al taxi y la única forma era con una normativa que, de paso, protegía nuestra inversión. Todos contentos»⁸³.

58

⁸¹ Gráficos publicados en el artículo [«La irrupción de Uber y Cabify no ha devaluado el precio de las licencias de taxi»](#), publicado en el diario el Mundo el 4 de agosto de 2018.

⁸² «Distribución de autorizaciones por Comunidad Autónoma y clase» (transporte de viajeros, turismos, última actualización del 3 de enero de 2019). Ministerio de Fomento.

⁸³ «Los verdaderos ganadores de las guerras del taxi: 26 personas amasan 450 millones», artículo publicado en El Confidencial 6 de mayo de 2018.

Los retos de las regulaciones laborales frente a los falsos autónomos/as y los *jornaleros digitales*

Como vemos, las nuevas tecnologías y su difusión son un verdadero reto para la regulación y clasificación de los negocios surgidos a raíz de estas, y el componente agresivo y virulento de la expansión del consumo de estos servicios, que dejan atrás las regulaciones establecidas o pasan directamente por encima. La multitud de problemáticas que emergen con la aparición de las tecnologías y sus *prácticas disruptivas*, requerirían respuestas ágiles de las administraciones públicas como principal agente regulador. Las reglas de las competencias en el interior de cada sector y las legislaciones laborales, incluso las reglas de la convivencia, son puestas en entredicho por las plataformas digitales de la *uber economy*. Los grandes capitales —de distinto origen— instrumentalizaría las nuevas oportunidades tecnológicas y formas de organización, donde prima la descentralización de la producción (fórmula de reducción de costes variables), para aumentar los beneficios a costa de la protección institucional de la mano de obra y su fragmentación, la cual pasa a enfrentarse al mercado laboral actual dependiendo de la capacidad de negociación individual. La precarización resultante se observa en distintas dimensiones, como la intensificación de ritmos de trabajo, la pérdida de horarios laborales estables, el aumento de control y vigilancia, la aparición de nuevos riesgos físicos y psicosociales aunada con la pérdida de protección laboral y la asimetría de información y de capacidad de negociación y representación⁸⁴.

Las dinámicas que establece las plataformas digitales de la *uber economy* en cuanto a relaciones laborales, estarían resultando ser una verdadera amenaza a los derechos laborales. La noción del trabajo se difumina en el discurso dominante que rodea a estas plataformas digitales, en que las empresas ya no emplean, sino que las personas trabajadoras se convierten en *clientes* de estas. Las personas trabajadoras pasan a considerarse *proveedores* independientes, escondiéndose la relación social del trabajo. La trascendencia de esta estrategia va mucho más allá de lo formal, ya que abandonado el lenguaje del trabajo, sus efectos materiales sobre las condiciones laborales, aún incipiente, parece continuar con las tendencias de flexibilización del empleo. Siendo las empresas quiénes se benefician de la relativa normalización de la precarización y de una *fuerza de trabajo* cada vez más individualizada y con menos capacidad de negociación.

59

Los efectos lesivos en las condiciones laborales de las regulaciones establecidas durante los últimos años se materializa en bajas remuneraciones, en el subempleo o en la figura del *falso autónomo/a*. La extensión de esta ha quedado patente con las personas trabajadoras de plataformas digitales como Uber o Deliveroo, sitios web de trabajo en microtarefas y *trabajo bajo demanda* mediante aplicaciones que podrían recrear prácticas laborales que se remontan al siglo XIX, los que la OIT (2019) ha denominado «jornaleros digitales»⁸⁵. Sin embargo la figura del *falso autónomo/a*, no solo se extiende entre las plataformas digitales de la *uber economy*, entre 2012 y 2017 la Inspección de Trabajo detectó 6.785 falsos autónomos/as y de ellos 700 en el marco de la economía colaborativa. Entre los sectores en los que se pueden encontrar esta figura pasan tanto por trabajos de cualificación baja o media como reparto de comida a domicilio (Deliveroo y Glovo), los transportes, las industrias cárnicas, las aseguradoras o la construcción. Pero también profesiones asociadas a conocimientos especializados como actividades sanitarias (en el sector privado), el periodismo, la arquitectura o la abogacía. Este modo de coacción de *contratación a cambio de renuncia de derechos laborales* ejercidas por las empresas no solo se valen de la figura del *falso autónomo/a*, Servicarne por ejemplo se habría convertido en una *falsa cooperativa* donde sus *socios* se distribuyen como personas trabajadoras de distintas empresas del sector cárnico, bajo régimen de autónomos/as o falsos

⁸⁴ Rocha, F. (2017). «Retos del sindicalismo de clase ante la economía digital». *Arxius de sociologia*, (36), 49-59.

⁸⁵ OIT, 2019, op. cit.

autónomos cuando la relación laboral es la propia de los asalariados/as. Esta práctica ha llevado a la Inspección de Trabajo Valenciana a establecer un acta de liquidación de cuotas a la seguridad social de 15.000 millones de euros por una única regulación, llevada a cabo en una empresa cárnica de Sueca⁸⁶.

Si se tiene en cuenta las estimaciones sobre el número de *falsos autónomos* o sobre a cuánto ascendería la cuantía no cotizada a la Seguridad Social, las cifras se mueven en unas horquillas relativamente amplias, que convierten a los fraudes destapados por la Inspección de Trabajo en una pequeñísima parte. En 2018 la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA) establecía el número de falsos autónomos/as entre 90.000 y 100.000 personas. Cifra que según la Unión de Asociaciones de Trabajadores Autónomos y Emprendedores (UATAE) o algunos despachos laboristas ascendían hasta las 210.000 y 290.000 personas. Lo que supondría un ahorro para las empresas de entre 262 a 776 millones (según las fuentes)⁸⁷.

A pesar de cómo las innovaciones tecnológicas no parecen modificar profundamente los servicios prestados, las plataformas digitales de la *uber economy* modifican profundamente las características de su funcionamiento. Estas han permitido desarrollar un modelo en el que se intensifica la dependencia a la persona trabajadora y empresarios, sin variar las relaciones de propiedad, con una supuesta menos subordinación y mayor autonomía jurídica para la persona trabajadora. Aún así, parece que este modelo consigue someter a las personas trabajadoras a un estricto cumplimiento de normas y modos de ofrecer los servicios impuestos de manera unilateral y vertical. Este modelo de negocio representa lo que las tendencias de flexibilización y desregulación de la globalización de los mercados pretendían para el empresario, una evasión de las obligaciones laborales con sus empleados/as. El control que se ejerce sobre la producción es similar en las empresas de la *uber economy* y las compañías de *trabajo asalariado*, al menos, en la medida que ambas tienden a mantener o incrementar los beneficios de las grandes corporaciones a costa de las condiciones laborales⁸⁸.

Estas plataformas digitales y sus modelos de negocio también necesitan de la existencia de mano de obra predispuesta, la que suele coincidir con el perfil de joven, personas con gran necesidad, migrantes (en el caso de los conductores, con permiso de conducir español o europeo, es decir, con permiso de residencia). Personas abocadas a aceptar las condiciones de discontinuidad y ausencia de muchas garantías laborales. Un *numeroso pool de colaboradores* (al cual solo se le remuneran las horas de desempeño de la actividad, no de la jornada), que disminuye la necesidad de gestión de horarios. Facilitando que el consumidor siempre encuentre el servicio disponible. De esta necesidad de consumidores/as, estas empresas suelen ser agresivas en su expansión pagando un gran coste de entrada.

El autónomo/a clásicamente trabaja directamente para el mercado, a través de una organización propia y con independencia para elegir encargos atendiendo al propio beneficio económico, aportando medios de producción y experiencia a la relación con uno o más empresarios pero sin integrarse en el ámbito organizacional de estos. Ciertas de estas características son compartidas por los supuestos *colaboradores/as* de las empresas de la *uber economy* como la libertad de horario o la libre elección de jornada, aunque estas similitudes no parecen suficientes para negar que existe una relación de laboralidad entre las empresas y los *colaboradores/as*. El empresario a través de los medios digitales organiza el servicio, y por muy

60

⁸⁶ [«Transporte, medios de comunicación, cárnicas: los sectores que más abusan de los falsos autónomos»](#), artículo publicado en el diaro.es el 8 de agosto de 2018.

⁸⁷ [«Más de 40.000 falsos autónomos podrían salir a la luz con el nuevo decreto del Gobierno»](#), artículo publicado en el diario las Provincias el 4 de agosto de 2018.

⁸⁸ Aragüez L. (2017). «Nuevos modelos de economía compartida: Uber economy como plataforma virtual de prestación de servicios y su impacto en las relaciones laborales». Relaciones Laborales y Derecho del Empleo, 5(1).

esporádico o discontinuo que sea la actividad de las personas trabajadoras la no existencia de una jornada laboral no impide que sea una relación laboral subordinada. Las personas trabajadoras que no encajan en la categoría de autónomos/as, a pesar de estar en ocasiones así calificados, entran en estas relaciones entre particulares supuestamente no laborales compartirán en los nuevos escenarios tecnológicos los riesgos de discontinuidad de los servicios y falta de continuidad de los ingresos, que ya se enfrentaban los autónomos/as fuera del empleo digital. Estos servicios *no laborales* parece que son ejecutados por personas físicas que buscan obtener un soporte vital, un salario, no un aporte económico adicional o casual⁸⁹.

Los nuevos escenarios generados a raíz de la evolución tecnológica son un reto a nivel de legislación laboral. Las prestaciones de servicios que se da en el marco de las plataformas digitales que ponen en contacto a particulares para realizar servicios a cambio de alojamiento u otras compensaciones en especies, como pueden ser los contactos para viajar, aprender idiomas e intercambios culturales, igualmente que actividades de voluntariado o en ámbitos de actividades con ánimo de lucro con este tipo de retribuciones. Sin embargo no pueden considerarse, al darse una compensación, trabajo a título de amistad, benevolencia o buena vecindad. Deberá ser acompañado de un salario si prestan servicios a entidades o personas con ánimo de lucro en España, a diferencia de lo que ocurriría en casos como el de Blablacar. En estas plataformas digitales los particulares se ponen en contacto para compartir un bien y así reducir gastos sin obtener beneficio.

El protagonismo lo toman las empresas de *uber economy* que generan y explotan la ambigüedad cada vez más extendida. En estas plataformas, a la relación bilateral tradicional del trabajo se le añade una tercera parte, planteando dudas sobre quién sería el empleador. Además, crean nuevas asimetrías en el mercado que impiden establecer negociaciones entre empleado-empresario o trabajador autónomo-cliente. Las personas empleadas, o *colaboradores/as*, por estas plataformas no encajan en las figuras tradicionales de asalariado/a o autónomo/a. La descentralización productiva, la fragmentación del trabajo en micro-tareas y la no especialización de estas hacen que la calificación de trabajo como autónomo/a no parezca encajar en muchos de estos empleos (Sánchez, 2017). Por ello, aunque las plataformas digitales califican sus *colaboradores/as* como autónomos/as, hay distintos indicios para pensar que nos encontramos ante la cada vez más extendida figura del *falso autónomo/a*.

61

La relativa libertad de horario de las personas trabajadoras no impide que su actividad este dentro del sistema productivo de la empresa, y su actividad sea dirigida hacia el beneficio económico de esta, no el propio⁹⁰. La dependencia precisamente se ha de buscar, en la integración de la persona trabajadora en la organización del empresario o en la falta de organización propia. Los conductores/as de Uber o los riders de Deliveroo, a diferencia del trabajador autónomo/a, no poseen su propia organización, no asumen los riesgos o beneficios de la actividad, sino que asumen las reglas de la plataforma al integrarse en la organización de los empresarios siendo entonces personas trabajadoras dependientes. No se da una coordinación entre iguales, sino que hay una desigualdad, derivada de la propiedad y no propiedad de los medios de producción, en que las posibilidades de la persona trabajadora se reduce a aceptar el trabajo o no, pero sin capacidad de discutir las condiciones o formas de realizar la actividad. Estas formas y condiciones son impuestas unilateralmente por el empresario.

Estos nuevos empleos de *falso autónomo/a*, como muestra el propio caso de Uber podría identificarse con un imaginario que rodearía la figura del pequeño-propietario/a o trabajador autónomo/a, lo que se materializaría con el vehículo como medio de producción propio. Sin

⁸⁹ Olivares, R. S. (2017). «Nuevas formas de organización empresarial: economía colaborativa, o mejor economía digital a demanda, trabajo 3.0 y laboralidad». Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos (pp. 19-49).

⁹⁰ Aragüez, 2017, op. cit.

embargo a pesar de cómo las personas trabajadoras invierten y aportan parte de su patrimonio a la relación laboral, esta se mantiene en una posición subordinada en la cual los bienes materiales aportados no pueden entenderse como bienes de producción, y por lo tanto, no se puede suponer que encaje con el concepto de ajenidad. El aportar el vehículo no implica que asuma, como si haría un trabajador autónomo/a, las inversiones y los riesgos del negocio los cuales recaen sobre el propietario de los medios tecnológicos, que sería el medio producción de en la *uber economy*. En estos supuestos la aparente autonomía tiene un peso significativamente menor en comparación con la relación desequilibrada en el poder negociador, derivada de la propiedad. En último término lo que aportan estas personas trabajadoras, es mano de obra sin posibilidad del propio desarrollo empresarial, lo que también difiere de los que se esperaba tradicionalmente de la relación entre autónomo/a y trabajadores/as asalariados/as. En esta el autónomo/a como pequeño propietario/a (con o sin personas trabajadoras a su cargo) mantendría un estatuto de *relativa seguridad laboral* o la independencia de *ser tu propio jefe*, personas trabajadoras que aportan su experiencia y habilidades propias, valores añadidos concretos que la empresa no posee mientras que el autónomo/a recibe a cambio, a parte de la prestación económica, la posibilidad de desarrollarse como empresa independiente. Mientras que por el contrario entre los falsos autónomos/as que realizan la centralidad del servicio ofertado dirigido por la empresa no aportan un conocimiento propio sino que acatan y aplican las instrucciones o *recomendaciones* de la empresa, aportando su *fuerza de trabajo bajo demanda*. No solo sin obtener beneficios potencialmente empresariales sino perdiendo las obligaciones de protección social que adquieren las empresas.

Las personas trabajadoras de las plataformas de la *uber economy* reciben una contraprestación por el servicio prestado que los consumidores/as pagan a la App, no al conductor/a. Y estos, reciben su contraprestación económica por el servicio concreto, por lo que no se puede considerar esta prestación como dietas o gastos. También, la dependencia de la plataforma al trabajo realizado por sus supuestos *colaboradores/as*, choca con la posibilidad de presentar a estas personas trabajadoras como autónomos/as, que suelen encargarse de tareas especializadas y añadidas de los procesos productivos. Los empresarios por el contrario pautan, como ya hemos discutido, todos los detalles de los servicios realizados.

62

Las formas tradicionales de control han sido transformadas cualitativamente por los nuevos medios digitales, pero no han desaparecido. La formación, que en las relaciones tradicionales de trabajo recae en la empresa, ahora ha sido transferido al trabajador/a, que ha de estar preparado por sí mismo para poder realizar los servicios. La calidad del trabajo realizado, y el control sobre este, ha sido transferido de la empresa a los consumidores/as del servicio, que conocen que ha de esperar de la realización de este, como tiempos de espera, conducta del trabajador/a, forma de interacción, etc., y a través de sus calificaciones dan información que es utilizada por las empresas para tomar decisiones sobre rendimiento y despidos. Las *recomendaciones*, como alternativa a las instrucciones tradicionales, pautan la realización de servicios aunque parezca que reduce el control por parte de los empresarios y aumente la autonomía de las personas trabajadoras supuestamente autónomos/as. También marcan las expectativas de los consumidores/as y sirven de referencia a la hora de establecer cierta retroalimentación de las calificaciones. Junto a esta forma de ejercer el control aparece el control que se reserva el empresario a ejercer, ya que si este cambiase las condiciones que estimase, a la persona trabajadora solo le quedaría aceptarlas o dejar de trabajar. Precisamente el nivel de control es clave para llegar a este tipo de conclusión. La transferencia de la evaluación a los consumidores/as, que observan en todo momento el trabajo realizado; y la fijación unilateral de las instrucciones, precios a pagar por los consumidores/as o condiciones, muestra que las relaciones laborales de las corporaciones de la *uber economy* son

cada vez más desequilibradas⁹¹. Es paradigmático que en esta supuesta economía colaborativa, en el que los *colaboradores/as* supuestamente tienen mayor autonomía, el control sobre ellos crezca, aunque este control sea parcialmente transferido, mediante los medios digitales disponibles, de las plataformas a los clientes.

Uno de los avances tecnológicos más importante es el de la geolocalización, que transmite información útil tanto a consumidores/as, para saber lo que tardará en llegar el pedido o el vehículo, como para la empresa. También se emplean los dispositivos móviles desde la empresa para condicionar y dirigir el servicio. Sin embargo la recogida de información no solo se dirige hacia las personas trabajadoras sino que también lo hace hacia los consumidores/as, por lo que la tecnología permite a estas empresas diseñar estrategias con una visión de conjunto que los otros dos actores les es imposible acceder, por lo que sacan gran beneficio de ello. Las calificaciones que realizan los clientes de Uber de los conductores/as tienen una importancia fundamental pudiendo llevar a condicionar los ingresos de estos por medio de plusas por logro de objetivos como el de altas puntuaciones, pero también, pueden desembocar en la expulsión de la plataforma cuando existe un importante ejército de reserva disponible o se pone en cuestión la imagen de la marca del servicio. Las puntuaciones que acompañan al conductor/a son a su vez una muestra más de cómo, se construyen nuevas representaciones en torno a la digitalización de los servicios, las que estarían asociadas a la idea de cómo el consumidor ve aumentar sus posibilidades de elección por el hecho de cómo cuenta con mayor información, generada a su vez por otros consumidores/as. Creencia que no deja de ser un mito en la medida que los potenciales consumidores/as tienen acceso a un número limitado de puntuaciones, siendo una información parcial la que puede ser empleada por los potenciales consumidores/as (normalmente, una pequeño número de valoraciones que muestran las mejores puntuaciones).

Como vemos, las empresas de la *uber economy* implementan mecanismos tecnológicos que definen y permiten controlar el comportamiento de las personas trabajadoras, sustituyendo o incluso superando la función del supervisor humano. El dispositivo móvil y las apps llegan a recabar tanta información que permite a la empresa tener una imagen muy precisa del trabajo realizado, llegando hasta a contabilizar, en el caso de Uber, el tipo de frenadas (suaves o bruscos) o la velocidad media. En Cabify, las exigencias de mantenerse continuamente conectado obliga a los conductores/as a no abandonar el vehículo, por ejemplo, durante las horas de la comida o durante la espera. El dispositivo móvil actúa así como herramienta de control, registrando la localización y las horas de trabajo del *colaborador/a*. En el caso de Uber, el registro de horas o la no utilización del dispositivo durante un prolongado periodo de tiempo queda registrado, siendo información que podría llegar a usar las empresas para materializar una baja del *colaborador/a*, o más bien, un *despido por baja productividad*. La gestión algorítmica del control sobre los prestadores, en base las bajas y rechazos de servicios, reduce la autonomía prevista de los *colaboradores/as*, convertidos en personas trabajadoras bajo el principio de acción ineludible de las *recomendaciones*.

Otra característica de los contenidos de estos empleos es la discusión alrededor de la cobertura de la protección social. Un rasgo importante de la calidad del empleo es si es un factor de protección ante enfermedades, discapacidad o desempleo, y una preparación para la jubilación. La estrategia empresarial de esquivar las obligaciones laborales a través de la contratación como indefinido de trabajos realizados tradicionalmente por asalariados/as, aunado a la baja remuneración, complica la consecución de estas condiciones a través de los empleos de la *uber economy*. En muchas ocasiones este empleo es el principal o único, por lo que son económicamente dependientes, siendo muy pocas las personas trabajadoras las que contribuyen a la Seguridad Social o a un fondo de pensiones, ya que al calificarse como autónomos la empresa se evita el pago que le corresponde como asalariados/as.

⁹¹ Boboc, 2017, op. cit.

La mayoría de las empresas que operan a través de plataformas digitales suelen contratar a personas trabajadoras que realizan los servicios centrales de la actividad de estas empresas como contratistas independientes, con fuerte indicios que clasifican de forma errónea a gran parte de las personas trabajadoras en esta categoría. Por ello, en estas relaciones laborales no se pueden aplicar las normas establecidas por la legislación laboral, lo que se traduce en problemas con la situación en el empleo, como son impagos o bajos ingresos, tratos injustos, falta de protección social y la falta de voz de las personas trabajadoras⁹².

Degeneración del empleo y materialización de nuevas luchas sindicales

La Inspección de Trabajo valenciana ya ha reconocido la relación laboral entre riders y Deliveroo, iniciándose procesos similares en Zaragoza, Barcelona y Madrid. El precedente sentado en Valencia a raíz de la denuncia colectiva realizada por Intersindical Valenciana considera que «es un precedente importante que hay que aprovechar para acabar con unas prácticas totalmente censurables de empresas que explotan a mucha gente, especialmente joven, con un modelo laboral que es ilegal⁹³». La Seguridad Social ha obligado a la compañía de reparto a pagar 160.000 euros y a dar de alta, solo a los seis trabajadores denunciados, un dato que nos acerca al tremendo fraude por parte de estas empresas a las personas trabajadoras, y que significa un margen de beneficios enorme a costa de los derechos laborales. Hay otras denuncias particulares presentadas, como un despido por acudir a la huelga. Los denunciados esperan que su victoria no sea una anécdota, sino que sirva para animar a otras personas trabajadoras que sufren estas situaciones por el mismo modelo empresarial, como puede ser Glovo o Just Eat. Las personas trabajadoras de estas empresas de reparto son la mayoría jóvenes, entre 20 y 30 años, que en moto o bici, hacen los repartos sin, hasta hace muy poco, seguro de accidentes⁹⁴.

A esta lucha en los tribunales se unió el repartidor más antiguo de Glovo, el cuál denuncia que «este modelo provoca esclavitud y perjudica a las personas trabajadoras que luchan por sus derechos». El mismo, tras sufrir un accidente, se quedó fuera del *pool de colaboradores* ya que los mecanismos que controlan la productividad le descartaron al estar de baja. Este ex-trabajador cuenta cómo según iba creciendo la empresa las condiciones laborales iban empeorando, en el sentido de un aumento del control de la plataforma y una reducción de la autonomía de las personas trabajadoras. Además, como han hecho otras empresas de la *uber economy*, ante las denuncias de *sus empleados* «la empresa les compra en el acto de conciliación previo al juicio, como intentaron hacer conmigo⁹⁵».

Como hemos visto, este modelo de negocio emplea los medios digitales y explota su gran difusión para expandirse, con tendencias monopolistas, y aprovecha los vacíos legales que generan las nuevas tecnologías y las tendencias desreguladoras y de descentralización para asentarse. Esto lo convierte en una gran amenaza para los derechos laborales, lo que estaría encontrándose con la respuesta de los sindicatos de clase. Algunas de las luchas sindicales que estarían tomando fuerza en este contexto son iniciativas como las de CCOO centradas en denunciar las formas contractuales de las empresas de la *uber economy*, basadas en la figura

⁹² OIT, 2018, op. cit.

⁹³ «El sindicato que ha ganado a Deliveroo denunciará también a Glovo con los argumentos de la Inspección de Trabajo», artículo publicado por el diario.es el 22 de diciembre de 2017.

⁹⁴ «La Inspección de Trabajo concluye que los 'riders' de Deliveroo son falsos autónomos», artículo publicado en el diario.es el 18 de diciembre de 2017.

⁹⁵ «El mensajero más antiguo de Glovo lleva a la empresa a los tribunales: Este modelo provoca esclavitud y perjudica a los trabajadores», artículo publicado en el diario.es el 12 de julio de 2018.

del *falso autónomo/a*. Tratando de asegurar que los futuros contratos se ajusten al marco legal y que garanticen condiciones laborales dignas en el nuevo contexto tecnológico.

Las nuevas oportunidades tecnológicas y las últimas desregulación laborales y económicas han permitido a los poderes corporativos, organizar la *fuerza de trabajo* de formas fragmentadas. Los derechos sindicales son inexistentes o impracticables en las empresas de subcontratación o de trabajo temporal. Siendo las subcontrataciones un elemento que dificulta las acciones colectivas de las personas trabajadoras. Aún así, y a pesar de las dificultades que se estarían encontrando en las formas de generar una organización en los contextos más precarios de subcontratación y ultraflexibilización se está llevando a cabo un repunte de las movilizaciones. Huelgas recientes como las de los empleados/as de Amazon en San Fernando de Henares con grandes seguimientos dentro de las plantillas. La organización en Vigo, Pontevedra y Vilagarcía de las primeras huelga que enfrenta la compañía Inditex, impulsada por las dependientas de su marca juvenil Bershka. O las acciones colectivas de las kellys y su denuncia de las condiciones de precariedad y de cuasi explotación que sufren como camareras de piso subcontratadas por hoteles, son algunos de los casos de cómo frente a propia degeneración del empleo se estarían materializando problemáticas anteriormente invisibilizadas.

Otra de las claves del sindicalismo está siendo la de apoyar las iniciativas de reivindicación ya existentes, ampliarlas y visibilizar el conflicto, la precariedad y la indefensión que se da dentro de las plataformas digitales. En este sentido, una experiencia relativamente novedosa es la coordinación internacional como la protagonizada por CCOO en su organización de la denuncias de las condiciones laborales generadas por Amazon, promoviendo comités de empresa a nivel europeo, estableciendo lazos de coordinación y respaldo entre actuaciones sindicales en distintos escenarios. Otro de los objetivos que se presenta con la emergencia de las plataformas digitales de la *uber economy*, es el fomento de las garantías jurídicas para estas personas trabajadoras y que el ordenamiento jurídico se adapte a las nuevas realidades, superando la discusión sobre el estatus laboral que no puede ser subterfugio para la explotación. Por ello uno de los retos de los sindicatos son los de participar y vigilar el desarrollo de las nuevas empresas con base en las plataformas digitales, para poder apoyar y ofrecer garantías a las personas trabajadoras ante los conflictos emergentes con estas empresas. El no reconocimiento de la relación laboral hace necesario que se replanteen también las formas tradicionales de acción sindical, en especial al perderse la referencia de regulaciones como los convenios colectivos o la propia condición de *asalariado protegido*.

65

A pesar del bajo asociacionismo existente dentro de las *plataformas digitales de la uber economy*, lo que en parte se explica por cómo se generan relaciones laborales cada vez más verticales y el aislamiento de las personas trabajadoras, estas empiezan a organizarse colectivamente para defender sus derechos laborales. Las pocas asociaciones que existen denuncian y exigen a las administraciones competentes cambios en las regulaciones existentes. La denuncia de la ambigüedad formal o de las condiciones materiales y organizacionales del trabajo, que dan lugar a una grave precariedad, son algunos de los motivos que han llevado a las personas trabajadoras de Deliveroo a enfrentarse a la compañía. Lo que no resulta sencillo en la medida que la dispersión que permiten las nuevas tecnologías y las tendencias globalistas de mundialización de la prestación de servicios, han dado lugar a una fuerte dispersión y fragmentación. Incluso personas trabajadoras que aun operando en un mismo espacio o centro de trabajo no comparten espacios o tiempos en común. En parte, por las estructuras organizacionales de estas empresas que tienden no solo a aislar a las personas trabajadoras sino que genera dinámicas de fuerte competencia y fortalecimiento de intereses contrapuestos. Competencia en el interior de la *fuerza de trabajo* por su venta que, en último término, sustituye el conflicto empleador y trabajador/a. Especialmente en regiones de la semiperiferia del centro capitalista como España, hacia los que se desplazan dichos conflictos.

También al desaparecer la base física del *trabajo asalariado*, el lugar y el tiempo compartido de trabajo, dificulta el reconocimiento de intereses comunes, enfrentándose solos en la negociación con la empresa y saliendo siempre derrotados. Separados física y temporalmente, los nuevos medios de producción, como son estas plataformas digitales dan lugar a grandes diversificaciones, incluso dentro de los empleos marginales, llegando a generar el conflicto en el interior de la *masa de trabajadores*. Además la negociación colectiva, circunscrita a nivel estatal, se enfrenta a discusiones elevadas a nivel global y que traspasa los límites estatales, siendo complicado armar una estrategia global de defensa y tutela colectiva.

Ante las ocasiones en que se encuentran formas legales de autonomía o en aquellas que no fuera posible demostrar la subordinación del trabajador/a, los retos de los sindicatos pasarán por promover la afiliación, organización y defensa específica de las personas trabajadoras autónomas sin empleados a cargo, figura que se prevé que con la extensión de este modelo crezca⁹⁶. En último término, frente a la figura del *jornalero digital* se requieren de herramientas que posibiliten negociar las condiciones en las que prestan los servicios sin regularizar situaciones de extrema precariedad. Parece además que las irregularidades de estos modelos empresariales no solo afectan a los *colaboradores/as* que llevan a cabo la centralidad del servicio sino también al personal de la oficina, como vemos con el movimiento del personal de atención al cliente de Deliveroo. Ante distintas faltas por parte de la empresa como retrasos en las nóminas, aplicación de un convenio que no corresponde, becarios realizando jornadas completas o el impago de nocturnidades y horas extraordinarias, han organizado una sección sindical.

LA REIVINDICACIÓN DE LA SOBERANÍA DE LAS CIUDADES DE MADRID FRENTE AL ASALTO DE LOS VALORES SOCIALES DE USO DE LAS ECONOMÍAS COLABORATIVAS

En noviembre de 2018 se celebró en Barcelona el Sharing Cities Summit, en el 42 ciudades europeas, entre ellas Madrid, firmaron el llamado acuerdo de Barcelona. En esta declaración se establecían los principios comunes y compromisos de las ciudades para la soberanía ciudadana en relación a la *uber economy*. El primer teniente de alcalde y concejal de trabajo y economía de Barcelona, en el Smart City Expo World Congress, celebrado también en Barcelona durante los mismos días, explicaba que las ciudades debían sumarse en una alianza que defendiese las oportunidades de una economía realmente colaborativa⁹⁷.

66

Uber colecciona polémicas y procesos judiciales en distintos países, centrándose la mayoría de las quejas en la supuesta ilegalidad del servicio, fuera de las fuertes regulaciones del transporte urbano, y la competencia desleal y perjuicio económico que supone para los taxistas. En España los taxistas se han movilizado de forma masiva y continua, reclamando las mismas condiciones de servicio, como coste de la licencia, carnet y seguros especiales, regulación de horas de trabajo o carga fiscal. Estos días el conflicto no solo ha sufrido un repunte más o menos violento, sino que a partir de las regulaciones que la Generalitat ha establecido, como la contratación previa del servicio de VTC con una antelación mínima de una hora, habría llevado a Uber y a Cabify a, al menos, a anunciar su salida de la región.

A pesar de los pronunciamientos desde tribunales nacionales y Europeos respecto a la actividad de Uber, estos no son definitivos ni clarifican la naturaleza jurídica de sus servicios. En España se dictó el cese de su servicio original Uberpop, y en un principio este cese afectaría

⁹⁶ Fita, F., & Goerlich, J. M. (2017). «[Sindicalismo y acción sindical en el siglo XXI: Crisis económica y transformación del modelo productivo](#)». *Arxius de Ciències Socials*, 2017, No. 36-37: 37

⁹⁷ «[Las ciudades reivindican su soberanía ante el poder de las plataformas digitales](#)», artículo publicado en el diario Público el 23 de noviembre de 2018.

a todo servicio similar. Los motivos fueron los indicios existentes de conductas ilícitas como prestar un servicio de transporte de viajeros bajo demanda sin seguir la regulación y profesionalización características y necesarias del servicio, la demora y dificultad a la hora de recibir y recabar información de Uber, al ser una compañía extranjera, y sobre la formación de sus conductores, y también por tener su sede en un paraíso fiscal, Delaware, situación que a ojos del juez facilitaría el quebrantamiento de las leyes españolas en materia fiscal⁹⁸.

Los sindicatos mayoritarios —salvo UGT que se posicionaría junto a las personas trabajadoras de Uber y Cabify— apoyaron las movilizaciones y huelgas de taxistas, que se mostraron como un bloque unido a nivel nacional y europeo, acudiendo taxistas de diversos países. CCOO entiende que hay que defender el *servicio público* del taxi frente a los intentos de desregulación, y que es necesarios establecer cambios en el modelo de movilidad urbana, afirmando que el actual favorece a multinacionales como Uber y Cabify que practican elusión fiscal y precarización laboral con pretensiones de privatización y apoderamiento del mercado a través de la competencia desleal. Durante los asaltos a los sectores regulados dónde entran en juego las empresas de la *uber economy*, éstas tienden a realizar reiteradas y constantes prácticas de saltarse las regulaciones urbanas o laborales. Por ello, desde sectores como los del taxi se exige a la administración la regulación necesaria que clarifique el futuro del sector de las VTC.

Asimismo, y de forma más amplia, CCOO reclama a la administración que a través del consenso con sindicatos, comunidades, asociaciones empresariales y de consumidores se lleve a las plataformas digitales bajo el control de la normativa estatal. Aparte de la necesaria cobertura laboral de las personas que trabajan a través de estas plataformas, se exige un control sobre plataformas de intercambio, en especial de alojamiento como Airbnb, por los grandes efectos que producen no solo en el sector turístico, que sufre competencia desleal, sino también por sus impactos sobre la población y economía urbana.

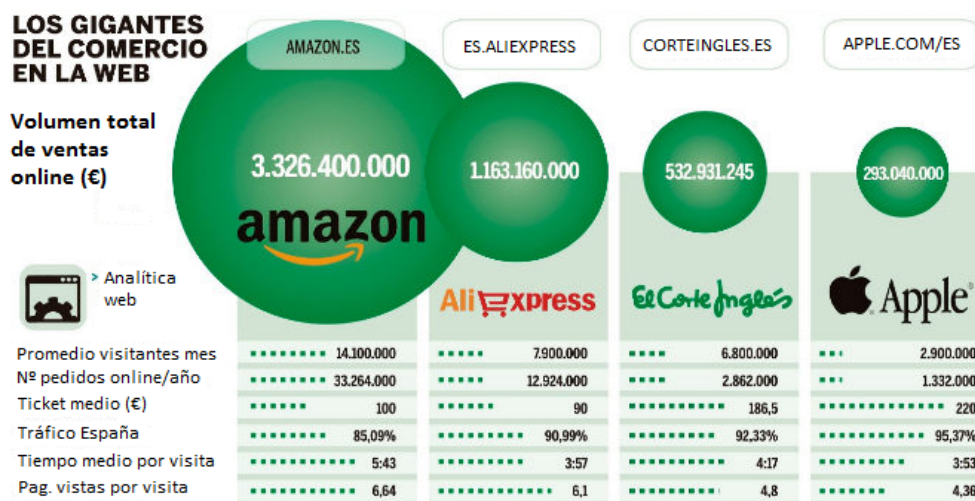
A este deseo se unen también asociaciones empresariales como la «Unión Empresarial por la Promoción Turística de Madrid», que apoyaron las movilizaciones del taxi al comprender que se enfrentaban, en distintos sectores, a un mismo modelo que busca la desregulación como forma de imponerse, así como la elusión de cargas fiscales y derechos laborales de estos negocios globales.

67

Los sectores empresariales tradicionales también han sufrido el impacto de las plataformas digitales como Amazon, que afecta (en mayor o menor medida) tanto a minoristas (para las que el *e-commerce* es ambivalente, al suponer el acceso al *marketplace virtual*, a costa de una reducción del comercio tradicional) como las grandes superficies. Las que estarían viéndose sometidas al proceso de irrupción de una competencia fuerte, como la que hace cuarenta años sufrió el pequeño comercio con la aparición de las grandes superficies comerciales, como fue la construcción —no sin resistencias— de La Vaguada en el barrio del Pilar. En la actualidad es El Corte Inglés por ejemplo el que ha reclamado la protección estatal en relación a la venta online, donde Amazon y su volumen de ventas son imbatibles.

⁹⁸ Boboc, 2017, op.cit.

Ilustración 3. Principales empresas del comercio web en España (2016)



Fuente: «Amazon lidera Internet seguido de Alibaba y El Corte Inglés»⁹⁹

También vemos como aquellas empresas que a través de las plataformas virtuales rediseñan los tradicionales negocios de alquiler, *sharing*, vía app chocan con las regulaciones y normativas de la administración. Es el caso de las empresas Lime y similares, que ofrecen vía app la posibilidad de alquilar por tiempo reducido patinetes eléctricos. Para ello, pretenden inundar los núcleos urbanos de miles de patinetes (en Madrid se pretendían que fueran 25.000) para que los potenciales consumidores siempre pudiesen encontrar uno cerca y al terminar el viaje dejarlo aparcado en (al parecer, literalmente) cualquier punto. Vemos el caso paradigmático ocurrido en la ciudad de Valencia, en la cual aparecieron cientos de estos patines de la noche a la mañana, y sin ni siquiera pedir la autorización necesaria para ocupar la vía pública como está expuesto en la normativa municipal. El Ayuntamiento, tras las quejas recibidas y constatar la no existencia de ningún permiso o notificación, ordenó la retirada de los patinetes.

68

Asimismo, el Ayuntamiento de Madrid ordenó la retirada de los patinetes tras una difícil convivencia que propició diversas quejas, a diferencia del servicio previo de alquiler de bicicletas eléctricas, BiciMad, ya consolidado en la capital, al entender que no se ajustaba de ninguna manera al marco jurídico necesario, además de frenar las pretensiones de invasión de patinetes, limitar su acceso y uso en zonas peatonales y la tramitación de los permisos correspondientes.

La ciudad de San Francisco fue de las primeras en tomar medidas ante la *invasión* de patinetes y el modelo agresivo de entrada de estos negocios. Incautó los patinetes y no los liberó hasta el pago de las cargas fiscales, cuya elusión parece norma de estos modelos empresariales. Los costes fueron altos 15.784 dólares Lime, 15.547 dólares Bird y 14.189,06 dólares Spin, lo que abre la cuestión de si el contexto de desregulación que parecen provocar estas empresas puede estar siendo un fraude a las arcas públicas¹⁰⁰.

Una de las principales quejas proviene del Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI), que ve en estos patinetes, y otros vehículos de las plataformas de *sharing* como motos eléctricas, como un problema ya que estas empresas «Están expropiando

⁹⁹ Artículo publicado en el diario Expansión el 20 de agosto de 2017.

¹⁰⁰ «Los queman, los roban y los tiran al río: la difícil vida de los patinetes de California», artículo publicado en diario.es el 7 de enero de 2019.

el espacio público, hay gente que le está cogiendo miedo a salir a la calle». Señalan que la gran proliferación de estos vehículos, en busca de beneficio económico, dificulta el tránsito por la vía pública, en especial a colectivos como la tercera edad o personas con discapacidad física o sensorial. Más allá de un mero problema de civismo, exigen una regulación, más allá de la municipal ya que aceptan por ejemplo medidas de los ya anunciados Ayuntamientos de Madrid o Valencia, una normativa estatal del uso y aparcamiento de estos vehículos.

Algo similar sucedido con el servicio de bicicletas de la compañía singapurense oBike, que llegaron a la ciudad de Madrid en septiembre de 2017, dejando 300 bicicletas en la calle disponibles para alquilar a través de su app. Las bicicletas de Ofo propiedad de una multinacional China, llegaron un mes después, distribuyendo un total de 2.000 bicicletas entre Madrid, Valencia, Málaga, Marbella y Granada. Ambas compañías, interrumpieron el servicio abandonando multitud de bicicletas en varios almacenes y —en el caso de oBike— sin pagar a la empresa encargada del mantenimiento de sus bicicletas o los alquileres de las naves donde se amontonan ahora. Las personas usuarias de estos servicios perdieron sus fianzas —de 49€ y 50€, según plataforma y por persona—, las que alcanzaban un total de 5,5 millones de euros entre los usuarios/as de oBike y los 147 millones de euros en el caso de OFO. Estas cuantías, daban al negocio una buena bolsa para financiarse e invertir en otros sectores, pero también, repartir dividendos entre inversores¹⁰¹.

La expansión de estas compañías asiáticas de bicicletas de *usar y dejar*, se habían convertido en fondos de capital de riesgo de grandes inversores asiáticos. Ofo anunció en 2017 que había cerrado una ronda de inversión de 615 millones de euros liderada por el grupo Alibaba (plataforma digital china del comercio online), para impulsar su expansión internacional. Ofo buscaba que su valoración se situara en torno a los 2.600 millones de euros. Ese mismo año, el competidor Mobike anunció que había recaudado 600 millones de dólares de un grupo de inversores liderados por la multinacional china Tencent (compañía de productos y apps, publicidad y videojuegos online,...)¹⁰².

Aunque se ha señalado que parte del fracaso de estos servicios han sido cómo el vandalismo lo convertían en un negocio poco rentable, la rápida expansión y declive de estos servicios serían un síntoma más de la financiarización de la economía y las lógicas del capital financiero. Siendo, en parte, el objetivo de este tipo de inversiones la rápida, intensa y fácil rentabilidad que permiten la revalorización bursátil del capital, sostenida en este caso sobre las fianzas no devueltas y megacementerios de bicicletas que invaden las ciudades.

Este desplazamiento de la visión largoplacista de los modelos de negocios es el que organiza el discurso del *emprendedor tecnológico* que rodea a la *startup*. Estas se diferencian de las Pymes, no tanto por la base tecnológica de la actividad, sino por el objetivo del plan de negocio. Siendo la estrategia de las pequeñas y medianas empresas buscar que la rentabilidad se sostenga en el largo plazo, siendo los beneficios asociados a un concepto de sueldo seguro aunque con los riesgos del pequeño propietario. Esta lógica de *retener y reinvertir* es sustituida por la de *minimizar y distribuir*. Así la *startup*, rodeadas del mito de la posibilidad de hacerse millonario y empresario de éxito con alguna innovación tecnológica impulsada desde un garaje, se convierten en los fondos de inversión de riesgo de los grandes capitales. Relacionándose no tanto con las innovaciones productivas (que tienden a llevarse al mínimo necesario), sino en relación con encontrar una aplicación que se pueda explotar para distribuir dividendos accionariales.

¹⁰¹ [«Los cementerios de bicicletas asiáticas brotan en España: Se fueron con miles de euros sin pagar»](#), artículo publicado en el diario. es el 4 de enero de 2019.

¹⁰² [«El servicio chino de bicicletas compartidas Ofo desembarca en España»](#), artículo publicado en el diario Expansión en 6 de octubre de 2017.

Madrid y Barcelona concentran la gran parte del volumen de inversión en startup (38% y 57% respectivamente). A nivel nacional las inversiones en estas han sufrido un incremento exponencial, pasado de los 68 millones de euros en 2011 a los 845 millones en 2017. Un 30% fue dirigido a una única empresa (Letgo), dedicada a la compra venta de artículos de segunda mano. Si a esto se le suma que el número de operaciones por su parte ha sufrido un ligero descenso (cayendo de las 215 en 2015 a las 195 operaciones en 2017) y cómo el tamaño medio de roda (capitalización) ha crecido (de los casi 2 millones de euros en 2016 hasta una mediana de 4,18), se podría pensar cómo la startup sufren fuertes procesos de concentración en sectores de alta rentabilidad como los directorios (32%), los viajes (15%) o el Fintech (10%). Siendo este último, la tecnología financiera (25 millones Logtrust y 22 millones Spotcap), donde se habría concentrado la inversión en la ciudad de Madrid tras Cabify (91 millones de euros)¹⁰³.

LA ADAPTACIÓN A LOS LÍMITES HISTÓRICOS Y ECOSISTÉMICOS DE LAS SOCIEDADES SUPERINDUSTRIALIZADAS

El cambio que ha llevado a la ciudad de Madrid a distinguirse ventajosamente en el campo de la competencia territorial, ha sido la integración del *sistema productivo madrileño* en la estructura productiva global. La especialización territorial en *servicios a la producción* (con una especial centralidad de los servicios de distribución y los servicios auxiliares de alto valor) o los sectores inmobiliarios y financieros (con la gestión de un importante flujo de capitales de distinto origen), es la expresión de la evolución de las *sociedades industriales*, cuyo progreso se ha sostenido sobre la búsqueda de sectores productivos que permitiesen aumentar las *tasas de ganancias* del capital. En un primer momento con un desarrollo de los mercados internos en profundidad, etapa que se intensifica en España durante los años 60 con el desarrollo industrial y la expansión de los servicios. Y un segundo momento de expansión geográfica de la economía global, la cual empezó en los años 1980 para terminar por expandirse sin fronteras a partir de los años 1990 consolidándose la *economía mundo* del S. XX. Sin embargo los equilibrios de la economía globaliza, no parece que vayan a facilitar que la economía crezca como lo habrían hecho hasta ahora, en la medida que ya no se integra de forma no conflictiva. La *guerra comercial* entre EEUU y China por ejemplo es uno de los síntomas de los intentos de *reordenación las cadenas de valor* que han venido definiendo la globalización. Un adelantamiento de China (que ha dejado de ser una manufactura descualificada) en el lanzamiento de la nueva generación de móviles 5G sería algo más que un avance de posiciones que superase a Estados Unidos en un nicho de negocios concreto. Este hecho más bien trastocaría el orden geoeconómico sobre el que descansaba el reparto de funciones productivas entre EE. UU y ciertas regiones de Europa que retenían las capacidades de diseño y concepción de tecnología, mientras que China se encargaba de las partes descualificadas y de ensamblaje manufacturero¹⁰⁴.

70

Tampoco parece posible que las relaciones de sobreproducción y sobre consumo sobre las que descansan las *sociedades superindustrializadas* puedan mantenerse cómo lo han hecho hasta el momento, no solo en la medida que los servicios se convierten en un sector escasamente *productivo* (salvo aquellos casos, como los servicios avanzados a las empresas o los logísticos), sino porque se enfrenta a dos límites. El primero de ellos, los de carácter socioeconómico, que se hicieron patentes con el estallido de la crisis en 2007 evidenciándose la incapacidad de las *sociedades de consumo* para superar las desigualdades sociales o garantizar los derechos

¹⁰³ Stratup Explore (2017) [«Visión del ecosistema inversor startup de España»](#)

¹⁰⁴ [«Aranceles, cerdos y móviles de última generación en la crisis global permanente»](#), artículo publicado por el diario El Salto el 5 de septiembre de 2018.

ciudadanos —incluso en las edades doradas de las auténticas sociedad fordistas—. Y un segundo límite, en términos ecosociales, en la medida que los niveles de consumo energéticos, la cantidad ingente de recursos necesarios o de residuos generados (de todo tipo) por las *sociedades superindustrializadas* son insostenibles. En 2012 según la Organización Mundial de la Salud unos 7 millones de personas murieron (una de cada ocho del total de muertes en el mundo) como consecuencia de la exposición a la contaminación atmosférica. Duplicándose con creces las estimaciones anteriores y confirmándose que la contaminación atmosférica constituye en la actualidad, por sí sola, el riesgo ambiental para la salud más importante del mundo¹⁰⁵.

La imposibilidad de implementar medidas reguladoras de las *formas de consumo* en sociedades como las actuales, donde —al menos hasta recientemente— priman ficciones como la *libertad de elección o libre mercado*, no significa que a día de hoy, ya sea una realidad cómo parte del sobre consumo energético se estaría prolongando en la medida que hechos como la *pobreza energética* son, en parte, el resultado de la competencia por el acceso a recursos limitados y revalorizados en el contexto de crisis que vivimos. Algo similar se podría pensar que estaría sucediendo con combustibles como el diésel. Antonio Turiel, científico del CSIC, explica en una entrevista al Confidencial, de qué forma restricciones como Madrid Central, responden a normativas europeas impulsadas desde Bruselas frente el problema de la escasez de hidrocarburos, el cual se irá haciendo cada vez más patente. La extracción de petróleo convencional llegó a su máximo en 2005, y desde entonces aunque se ha intentado compensar con el uso de petróleo no convencional, este es mucho más costoso de extraer, tampoco se puede hacer crecer fácilmente y no sirve para refinar diésel. En este contexto, continua el entrevistado, corporaciones como Repsol ya han afirmado que dejarán de invertir en más yacimientos de petróleo porque no son rentables, redirigiendo sus inversiones hacia la compra de centrales eléctricas. Ante estas dinámicas la Agencia Internacional de la Energía alerta que, de continuarse el ritmo de desinversiones en petróleo que llevan ahora mismo las petroleras, podríamos encontrarnos en 2025 con un desabastecimiento del 37% del mercado, con un 14% en el escenario más optimista¹⁰⁶.

71

Medidas como Madrid Central o el desarrollo de los escenarios anticontaminación, que en cierto modo se convierten en formas de regular los usos del vehículo(que no los consumos), estarían siendo relativamente bien aceptadas, aunque han contado con algunas resistencias en el campo de los enfrentamientos electoralistas y otros grupos de población. Como explican desde la Plataforma de Afectado por Madrid Central, la necesidad de tener un aire limpio también es suya pero, «estamos hablando de igualdad de derechos y oportunidades, estamos hablando del comerciante que no tiene muchas veces cómo hacer valer su trabajo y sus derechos»¹⁰⁷. Según recoge una encuesta realizada por esta plataforma ciudadana, el 41% de los encuestados considera que es bastante o muy positiva la medida para luchar contra la contaminación atmosférica, aunque también 65% afirma que los madrileños visitarán menos el centro por la implementación de Madrid Central. Entre las causas negativas de esta medida aparecen el precio elevado de los aparcamientos, seguido de la desaparición del comercio y la hostelería tradicional o la incomodidad que supone para visitar el centro¹⁰⁸. En el lado opuesto,

¹⁰⁵ [«7 millones de muertes cada año debidas a la contaminación atmosféricas»](#), comunicado de prensa de la Organización Mundial de la Salud el 25 de marzo de 2014.

¹⁰⁶ Entrevista a Antonio Turiel, publicada el 10 de diciembre de 2018 por el diario El Confidencial en su artículo [«Nos estafan con el diesel: la excusa es que contamina, pero en realidad se acaba»](#).

¹⁰⁷ [«La Plataforma contra Madrid Central se queja al Defensor del Pueblo»](#), reseña publicada en Cadena Ser, radio Madrid en 19 de noviembre de 2018.

¹⁰⁸ [«El 65% de madrileños visitarán menos el centro por culpa de Madrid Central, según encuesta de Plataforma de Afectados»](#), artículo publicado por Europa Press el 11 de diciembre de 2018.

se encontrarían las opiniones positivas sobre los impactos medioambientales de la medida como el recogido en el balance realizado por Ecologistas en Acción, transcurrido un mes de la puesta en marcha de Madrid Central. En este se establece cómo, a pesar de las condiciones climáticas adversas por falta de lluvias, se estarían reduciendo los niveles de contaminación por NO₂, según los datos registrados en la estación Plaza del Carmen en diciembre de 2018 (53 µg/m³) supusieron una reducción del 20 % respecto al valor correspondiente al mismo mes, y para el promedio del período 2013-2016 (66 µg/m³)¹⁰⁹.

En la actualidad, y tras décadas de transformaciones de los sistemas productivos nacionales después globalizados (subcontratación y estructuras productivas mínimas o la generalización y evolución de las economías de plataformas), las tecnologías continúan impulsando una heterogeneidad de cambios. Sin embargo estas, como muestra la evolución de la oferta de servicios a través de las *economías colaborativas* (sostenidas en un principio por relaciones a priori menos mercantilizadas y organizadas por una *comunidad virtual*) no dejan de ser contradictorios. En la medida que, tanto en el caso español como madrileño, terminan siendo remercantilizadas con la penetración de la *uber economy*. Nuevos modelos empresariales de base tecnológica, que a pesar de haber sido presentados como parte de una *oferta de servicio colaborativa*, se habrían apropiado de los *valores sociales de uso* de estas para someterles a un proceso de explotación rentabilista. Antes que sobre auténticas innovaciones productivas, la *uber economy* (Airbnb, Deliveroo, soluciones de movilidad sostenible, etc.) se sustenta sobre la utilización de la digitalización para acelerar el *crecimiento orgánico del capital*, revelándose como tendencialmente oligo/monopólica, especialmente, tras periodos de descenso de las *tasas de ganancias* y la posterior concentración y centralización del capital. La búsqueda de rentabilidad de este, habrían sido el que durante 60 años ha venido reestructurando el aparato productivo madrileño, sin embargo el proceso se complejiza hasta el extremo cuando ante los descensos de las *tasas de ganancias* de sectores complementarios y ya transformados como el industrial o el de servicios, se busca para la revalorización del capital otras vías como las financieras.

72

Las plataformas digitales de la *uber economy* son implementados por capitales transnacionales monopolísticos capaces de una rápida penetración local. A partir, de una momento relativamente irracional, como es la remercantilización de la intermediación digital en la distribución de servicios. Ya no parece quedar duda de cómo la era digital estaría transformando las formas de prestación de servicios quedando obsoletas normas y figuras jurídicas previas a la extensión de internet. Lo mismo sucede en el ámbito laboral, la *revolución neotecnológica* ha permitido dar un salto cualitativo en lo que a la degeneración del empleo seguro se refiere. Y la precariedad, convertida en la norma del trabajador/a asalariado/as o del *falso autónomo/a*, como forma de maximizar el ahorro de *fuerza de trabajo*, continúan en la senda de la flexibilización del empleo. Los éxitos de las transformaciones puestas en marcha por las plataformas digitales de la *uber economy*, en último término, radican tanto en la rentabilización de un momento concreto de la producción como es la distribución de un servicio (de transporte, de venta de productos, alojamientos turístico,...) —con el fin de ser rentable en el corto plazo y en términos bursátiles— como en la consolidación de los *jornaleros digitales* mediante formulas como el *trabajador-colaborador* o el *trabajo bajo demanda*.

Sin embargo los procesos de demolición ejercida durante los años de crecimiento incontrolado e irracional estarían desarrollando, en el momento histórico concreto que vivimos, las emergencias de nuevas ambivalencias. Como son, por ejemplo, la organización colectiva de las personas trabajadoras a pesar de la fragmentación e individualización a la que se habrían visto

¹⁰⁹ Ecologistas en Acción (2018) [«La contaminación da un respiro a Madrid»](#). Anexo, Madrid Central.

sometidos (como los de Deliveroo) o, algo más complejo de explorar, el retorno de una «*nueva conciencia de clase media*» que estaría comenzando a estructurarse a través de vectores como la preocupación reciente por lo ambiental o por la disolución del *propietarismo* frente a la *disponibilidad de los usos*. El transporte compartido por ejemplo, se convierte en una de las formas en las que se reconoce que el patrimonio común del espacio urbano o del aire respirable disponible es limitado y finito. Sumándose, al menos, a la causa que hoy es más frecuente que lo sea, la escasa cantidad de presupuesto que las mayorías sociales pueden dedicar al transporte. En todo caso, compartir muestra en cierto modo la aceptación inevitable de la puesta en práctica de medidas de racionalización o hasta de aceptarlas, en el sentido en que la regulación del (hasta ahora) irreformable tráfico de las grandes ciudades pueden ser alternativa o simultáneamente vista como oportunidad para un mundo menos deshumanizado y más altamente tecnológico.

En Estados Unidos y Reino Unido conductores/as de Uber han presentado distintas demandas colectivas para reivindicar la relación de laboralidad y la compensación de las obligaciones que la empresa había eludido con las calificaciones erróneas, como vacaciones o bajas por enfermedad. Una práctica común de estas empresas parece ser pagar (o comprar) a través de distintos acuerdos judiciales a los distintos demandantes, individuales o colectivos, para poder mantener la calificación de autónomo/a de sus *colaboradores/as* y no poner en riesgo su modelo de contratación. La característica de negocio global de estas empresas hacen también que cada batalla judicial o sindical sea distinta, y que las personas trabajadoras que se encuentran en idénticas situaciones en la misma empresa no puedan beneficiarse de las victorias de sus compañeros de otros países. En España teniendo en cuenta las diferencias entre el personal contratado por estas empresas [subcontratación de VTC (ya sea por medio de la contratación de falsos autónomos/as o asalariados/as de otras empresas) o, como podría ser el caso de Cabify, (propietaria de una parte de sus VTC y vehículos) en la que se contrataría al trabajador/a], se observa cómo la mayor parte de las protestas no han girado en torno a los derechos laborales sino en torno a la defensa de la liberalización del sector. Señalando que ellos también son «trabajadores, no multinacionales» y que sus nóminas «se pagan y cotizan en España»¹¹⁰. Entre las personas trabajadoras de Glovo y Deliveroo por el contrario se están dando procesos de organización colectiva en una dimensión de defensa de los derechos laborales (demandas individuales o colectivas, apoyadas por sindicatos, acudiendo a la Inspección de Trabajo e incluso con movilizaciones y huelgas). Pero también, como muestra la iniciativa impulsada por antiguos *colaboradores* de Glovo y Deliveroo en Madrid, se han organizado cooperativas como La Pájara o Mensakas, ofreciendo una alternativa que haga frente al modelo de explotación de sus antiguas empresas. A través de acuerdos con restaurantes de comida vegana, parecen avanzar hacia una verdadera *economía colaborativa* en la que los agentes que participen lo harán en las mismas condiciones. Resaltar que el componente tecnológico es aportado a través de un software libre que ofrecen de forma gratuita a otras iniciativas similares¹¹¹.

Las formas en que conductores/as y *riders* se están posicionando frente a las problemáticas laborales emergentes, se ven condicionadas por el hecho de cómo se organizan marcos de representación diferentes en cuanto a su identificación con las plataformas digitales. Para los segundos, la ausencia de una inversión patrimonial (bastaría con un bici), marca una clara posición subordinada donde la identificación con la empresa no es posible. Mientras que para los conductores/as —aun como falsos autónomos/as— donde la inversión patrimonial es

¹¹⁰ «[Los conductores de VTC convocan una protesta frente a la sede de Podemos](#)» artículo publicado en el diario El Independiente el 29 de enero de 2019.

¹¹¹ «[La Pájara, la cooperativa que rescata a los repartidores de Glovo y Deliveroo](#)», artículo publicado en el diario El Español el 30 de junio de 2018.

superior (un coche), la identificación con la empresa sería mayor, al ser la que posibilita la percepción de relativa independencia como pequeño propietario. Aunque esto pueda resultar un poco obvio, seguramente esta frontera en las identificaciones remite a procesos sociales que se dan a escala más amplia. Frente a jóvenes riders que sufrían procesos de movilidad descendentes que encontraban en estas plataformas digitales una forma precaria de subsistencia, se encontrarían aquellos conductores/as que formarían parte de grupos con tendencia a identificarse con el *patrimonialismo*.

Junto a crecientes *trayectorias de movilidad social descendente* —especialmente significativas entre las generaciones de trabajadores más jóvenes— o a las nuevas posibilidades para construir una *esfera comunicativa* hasta cierto punto comunitaria a través de las *nuevas tecnologías*, el ciclo de crisis capitalista global iniciado en 2007 parece haber contribuido a erosionar el sentido de status-propiedad individual o familiar desarrollado durante la era neoliberal. En el campo de la *movilidad* atribuido hasta ahora al automóvil familiar o personal en tanto bien duradero elemental de la *norma de consumo de masas* instituida por el proceso de reforma social occidental de mediados de siglo XX. Un sentido de *propiedad-ciudadanía* por el que la posesión de un automóvil otorgaba derecho a ocupar y recorrer el espacio público, expresando —a través de una capacidad significativa de gasto y/o endeudamiento— integración y estabilidad, pero también, sentido y disposición disfrute del tiempo de ocio como negación de la servidumbre del trabajo.

La implementación de las nuevas tecnologías de la revolución microinformática ha provocado históricamente, tanto reacciones entusiastas que les atribuyeron una capacidad ilimitada para superar (técnicamente) todos los límites de la sociedad industrial (abriendo el horizonte de supuestas sociedades del ocio). Idea extendida por la economía clásica, cuando la tecnología permitía imaginar la explotación industrial y agrícola a gran escala. En la actualidad por el contrario, las tecnologías no se encuentran un (supuesto) páramo a estructurar y explotar. Más bien, empiezan a encontrarse subordinadas al agotamiento de recursos necesarios para su desarrollo y a sus propios límites. En la medida, que las tecnologías no podrán sustituir determinados procesos dependientes de recursos naturales no renovables. O en aquellos casos donde las tecnologías pueden sustituir un recurso natural limitado, aunque técnicamente será inferior. En el caso de la movilidad urbana por ejemplo, los coches eléctricos aparecen como solución de los problemas de contaminación atmosférica que sufren los centros urbanos, sin embargo, este *fetichismo tecnológico* se enfrenta a cómo el coche eléctrico (e híbrido, ambos contaminantes) no tienen la capacidad de sustituir al actual *coche de masas* por sus características técnicas, por su mayor coste o por la dudosa durabilidad de las baterías. Lo mismo sucede con otros medios de transporte como los aviones o los tráilers, imprescindibles en una economía donde la distribución de las mercancías adquiere un peso nunca visto. Sin embargo, la puesta en marcha de los aviones pasa imprescindiblemente por las explosiones controladas de los motores de combustión interna, y un tráiler, que transporte 15 o 20 toneladas dedicaría el 80% de la batería eléctrica solo a mover su peso. Demostrándose como, tras casi 100 años de investigaciones sobre cómo sustituir los combustibles fósiles o los dos siglos en el estudio de las baterías, el motor eléctrico es inviable para vehículos específicos como los de gran tamaño o que necesitan de mucha potencia¹¹².

Desde otras posiciones abiertamente críticas se han señalado los riesgos que cabría atribuirles a las tecnologías en relación con las transformaciones del *sistema productivo global* —y financiero cortoplacista— y sus efectos sobre la destrucción de empleo (y pérdida de capacidad de influencia sindical, de control del proceso productivo por parte de las personas trabajadoras, del incremento de las desigualdades o del control social). Sin embargo esta

¹¹² Entrevista a Antonio Turiel, op. cit.

perspectiva crítica, de forma similar que en el *fetichismo tecnológico*, teniendo en cuenta el escenario eco social actual en crisis tendrá un recorrido especialmente corto, cuando se inserte en un imaginario de crecimiento continuo e ilimitado. En este sentido la mejora de las condiciones de las personas trabajadoras no pasará por un aumento de la capacidad del *sobre consumo* (tal vez, sí, de una mejora y aprovechamiento de los consumos públicos y compartidos), sino que por el contrario, y teniendo en cuenta los posibles escenarios de escasez y los procesos de degeneración del empleo, serán muchos los trabajadores/as precarios los que se verán abocados al *autoracionamiento*. También resulta ambivalente el hecho de cómo se espera, estimaciones realizadas por la OIT (2019) que la aplicación del Programa de París sobre el Clima se traduzca en la destrucción de unos 6 millones de empleos, pero que generará otros 24 millones¹¹³. Lo que deja entrever las posibilidades de que la transición energética se convierta en lo que se ha denominado como capitalismo verde.

La oferta tecnológica u organizativa mediante fórmulas como los vehículos eléctricos, la optimización de uso de viviendas, la cultura del alquiler y el compartir parece haber contribuido a extender la percepción de la necesidad de mayores regulaciones en materia ambiental, como quizás asimismo, de la propia regulación estatal de la economía. En la macroencuesta realizada por el diario El País «Sobre el impacto de la crisis» (2018), el 81,7% de los encuestados están convencidos de que España sufrirá una nueva crisis y que no se han activado los mecanismos suficientes para prevenirla. El 91,8% afirmaba que era necesario un mayor control sobre el sector financiero y de las grandes empresas españolas. Así como, la necesidad de garantizar una reducción de las desigualdades de clase social a través de subidas impositivas, premisa que suscribía el 63,5% de los encuestados. Seguramente, estas perspectivas en torno a cambio social y tecnológico se sitúan hoy día en claves *relativamente pesimistas* donde, en términos socio-económicos o ambientales, se dibujan ya progresivamente los propios límites de la sociedad industrial y la urgente prioridad para ciudades como Madrid de adaptarse a ellos. Hasta cierto punto, la rápida penetración de la llamada *economía colaborativa* y su pretensión de contribuir a una (cada vez más difícil) *sostenibilidad ambiental*, parece soportarse asimismo sobre algunos elementos de carácter socialmente progresivos como la percepción creciente de los límites históricos y ecosistémicos de las sociedades industriales (cambio climático, escasez energética y de materiales, degradación de ecosistemas y extinción de especies, etc.). Por otra parte, la pérdida del valor asociado a la *propiedad familiar como estrategia central de seguridad* de las clases medias urbanas hasta las últimas crisis, parecen haber contribuido al fuerte atractivo inicial de fórmulas de alojamiento o vehículo compartido, en sus fórmulas pública, empresarial o *colaborativa*. Del mismo modo, la pérdida de confianza en la efectividad de una estrategia familiar basada en la propiedad de la vivienda o el automóvil o, al menos, en la propia probabilidad de poder llegar a alcanzarla, parece haber ayudado de modo específico entre las nuevas generaciones al declive de la *mentalidad patrimonialista*, ampliamente arraigada en nuestro país, al menos, desde el franquismo hasta la última década.

75

¹¹³ OIT, 2019, op. cit.

Una propuesta de investigación sobre las representaciones sociales en torno a las amenazas y oportunidades de la digitalización

El presente informe ha tratado de aproximarse a los efectos de la digitalización sobre el sector servicios y los modelos de empleo generado en este, para el caso de la Comunidad de Madrid. Tanto la complejidad de estos procesos como el escenario de profundas transformaciones sociales y económicas el que nos encontramos, harían posible exploraciones específicas mucho más detalladas. En este sentido, concluimos el informe presentando la propuesta de elaboración de una segunda fase del mismo que incluya la realización de algunos trabajos de campo —entrevistas y/o grupos de discusión—, destinadas a abordar las *representaciones colectivas* en torno a los cambios sociales vinculados a la digitalización. Un trabajo que permitiría profundizar la colaboración entre el Ayuntamiento de Madrid y la Unión Sindical de Madrid región de CCOO, defendiendo el desarrollo de un modelo social y laboral equitativo hacia el que difícilmente pueden conducir las plataformas digitales de la *uber economy* en tanto nuevas formas de penetración de un capital oligopólico global.

El plan de investigación que proponemos, basado en la metodología cualitativa, entrevistas abiertas y/o grupos de discusión, tendría como finalidad reconstruir los discursos en tono a las transformaciones sociales, urbanas y laborales actualmente en marcha en la ciudad de Madrid. La amplia repercusión de las iniciativas de la denominada *economía colaborativa* las hace precisamente susceptibles de funcionar como ejemplos concretos para un abordaje más amplio de las *amenazas y oportunidades* que la digitalización representa. Del mismo modo, los *servicios* constituirían el macro-sector central de la economía madrileña o española donde situar estos ejemplos. Profundizar sobre las representaciones y discursos que estas transformaciones suscitan en la población de Madrid, sería posible a través de la selección de una pequeña muestra de entrevistas abiertas con informantes clave y grupos de discusión dirigidos a las mayorías centrales de nuestra sociedad

Además de un menor coste económico, este tipo de análisis cualitativo permite aproximarnos de una forma más concreta a objetos complejos y en pleno proceso de transformación, difícilmente abordables a través de la metodología de la encuesta estadística mediante cuestionario precodificado. Esta última resultaría pertinente para la estimación de la distribución poblacional de determinados aspectos individuales (situaciones de hecho, actitudes o opiniones), pero únicamente cuando los diferentes aspectos del objeto se encuentran suficientemente estandarizados como para ser descompuestos en un conjunto cerrado y limitado de variables/ítems.

76

Por el contrario, la reconstrucción estructurada de sistemas de discursos en torno a cuestiones de actualidad que, simultáneamente, se encuentran vinculadas con dinámicas de cambio global y sus correspondientes contradicciones y conflictos, permitiría la comprensión desde una *perspectiva estratégica* de la perspectiva adoptada por diferentes grupos sociales con respecto a estos cambios. Así por ejemplo, el informe de investigación «La convivencia en Madrid. Discursos ante el modelo de desarrollo de la ciudad y la instalación de población inmigrante»¹¹⁴, permite constatar cómo antes del estallido de la crisis en 2007 existía en la población madrileña una importante coincidencia en su preocupación por el enorme crecimiento urbano vivido por la ciudad. Sin embargo, la sistematización de los discursos ponía de manifiesto como, para algunos sectores, las dimensiones positivas (Madrid como gran ciudad dinámica, abierta y multicultural, con un desarrollo global potencialmente equilibrado y sostenible) superaban a las negativas, mientras que para otros, más frecuentemente entre los

¹¹⁴ Colectivo IOE & Ortí, A. (2007) «[La convivencia en Madrid. Discursos ante el modelo de desarrollo de la ciudad](#)». Estudio encargado por el Observatorio de las Migraciones y de la Convivencia Intercultural de la ciudad de Madrid.

sectores populares, sucedía más bien lo contrario (Madrid como macrourbe desigual y alienante, que explota a sus ciudadanos y destruye la convivencia vecinal). A partir de 2007, como hemos expuesto, la visibilización y reconocimiento de los límites históricos y ecosistémicos, estarían llevando a la transformación de imaginarios, percepciones o representaciones colectivas.

El cómo se organizan los sistemas de discursos en torno al consumo, insertos en un imaginario social fuertemente influido por el desempleo y la precariedad laboral, también muestran cómo la crisis habría modificado las pautas de consumo aunque lo haría de forma diferenciada entre distintos grupos sociales. A partir de los grupos de discusión llevados a cabo en grandes y pequeñas ciudades españolas sobre *crisis y consumo* en los años 2010 y 2014¹¹⁵ (periodo el cual se inicia con el recrudecimiento de los efectos de la crisis a partir de la aplicación de las *políticas de austeridad*, y termina con los primeros indicios de recuperación de la economía española), se observa cómo entre las *clases medias* se habrían extendido patrones de consumo más austeros, ajustando los presupuestos familiares y personales con la erradicación de gastos superfluos y el fomento del ahorro. Por el contrario, entre aquellos grupos sociales en los que se asumía una posición subordinada en la estructura social, la estabilidad económica solo podía llegar a través de la recuperación del consumo, lo que se encuadraba en unas perspectivas pesimistas. Algo en lo que sí parecían coincidir ambos grupos, de mayor o menor capital económico, es cómo la crisis habría dejado una indudable enseñanza moral como son los efectos negativos del *sobreconsumo hedonista*. Discurso que tendía a diversificarse entre aquellos que dudaban sobre la capacidad del ciudadano medio para huir de estas lógicas o un discurso emergente y minoritario, entre los que se encontraban los que defendían la idea de cómo la crisis había servido para inculcar unas enseñanzas importantes para la ciudadanía, ayudando a concienciarla de lo que significaba realmente el modelo de consumo existente y orientándola hacia estilos de vida más austeros.

Retomar estas cuestiones desde la perspectiva actual y la mediación de la digitalización de los sectores productivos el desarrollo de modelos de «ciudades inteligentes», supondría por tanto acercarnos a los valores sociales y tópicos de debate más frecuentes entre los madrileños sobre los *valores sociales* (de uso y/o cambio) de las tecnologías. Procesos como la propia puesta en marcha de Madrid Central han suscitado debates públicos que ponen de manifiesto las dificultades para un cambio de modelo social y productivo, subrayando la tensión entre la expansión de la conciencia ecológica o (simplemente) de racionalización del uso del espacio público común, los propios miedos que la restricción de la circulación de automóviles privados por el centro de las ciudades suscitan y, por último, la pervivencia de elementos de utopía tecnológica que plantean soluciones hiperdesarrollistas como centro de cualquier cambio de modelo urbano y económico (la rápida y masiva introducción de coches voladores, la electrificación de todas las formas de movilidad, etc.).

Las implicaciones de estas transformaciones del modelo en marcha parece muy diferentes para, por ejemplo, las mujeres jubiladas de Vallecas o los empresarios del sector servicios del distrito de Salamanca, mientras que el desarrollo y la generalización de servicios como Uber o Mypoppins frente a servicios como el taxi o la ayuda a domicilio, serían también valorados de forma muy diferente. Cabe, en este sentido, preguntarse cuáles pueden ser las motivaciones que llevan a un joven profesional del distrito de Chamartín a no comprarse un coche sino

¹¹⁵ Las investigaciones cualitativas a las que se hace referencia son las llevadas a cabo por Alonso, Fernández & Ibáñez, resultados publicados a través de artículos como, el ya citado, «Crisis y nuevos patrones de consumo: Discursos sociales acerca del consumo ecológico en el ámbito de las grandes ciudades españolas» (2014) o [«Entre la austeridad y el malestar: discursos sobre consumo y crisis económica en España»](#) (2016) y [«De la moral del sacrificio a la conciencia de la precariedad. Un análisis cualitativo de los discursos sobre la evolución de la crisis en España»](#) (2016).

hacerse consumidor de servicios de *usar y dejar* como los vehículos eléctricos o BiciMad, mientras que tal vez, una joven desocupada de Vicálvaro de edad similar, continua siendo usuaria de servicios públicos de transporte. Ejemplos sencillos que conectan con procesos y problemáticas más complejos vinculados a estas situaciones en la medida en conflictos como el actualmente en marcha en el sector del taxi estarían planteando diferentes límites y escenarios de crisis para los modelos urbanos, de movilidad o socioeconómicos actuales.

Planificación y presupuesto económico aproximados de la propuesta de investigación presentada

El desarrollo de esta segunda fase con la que proponemos continuar este trabajo de investigación se compone de un primer momento de *trabajo de campo*, que constaría del desarrollo de:

Un grupo de discusión central, con un grupo de población representativo de la población madrileña habituada al uso de las tecnologías y *consumidor/a de las economías colaborativas*. Tres grupos triangulares diversificando los grupos de población (grupos de discusión de menor tamaño).

Cinco entrevistas a personas claves.

Una vez recopilado los materiales empíricos se procedería al análisis y elaboración del informe final, los plazos estimados podrían variar aunque no superarían los cuatro meses. En el siguiente cronograma se detallan unos plazos aproximados.

Tabla 6. Propuesta II fase de investigación. Cronograma

MESES	PRIMERO				SEGUNDO				TERCERO				CUARTO			
SEMANA	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	XIX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI
Grupo de discusión																
Grupos triangulares																
Entrevistas																
Trabajos de análisis																
Elaboración del informe																

78

Los gastos derivados del trabajo de campo propuesto se dirigen a cubrir el coste de los servicios de contactación (y gratificación) de los participantes del grupo de discusión y los grupos triangulares, más, otros gastos asociados a los recursos materiales necesarios para llevar a cabo cada una de las sesiones de recogida de datos, como son los espacios equipados con sistemas de grabación. A continuación se presenta una lista detallada del presupuesto estimado, que ascendería a un total de 4.300€.

Tabla 7. Propuesta II fase de investigación. Presupuesto económico aproximado

PRESUPUESTO PARA 1 GRUPO DE DISCUSIÓN	
Coordinación general	75€
Contactación 8 personas (50€/pers.)	400€
Alquiler de sala	150€
Incentivos 8 personas (50€/pers.)	400€
<i>Total grupo de discusión</i>	<i>1.025€</i>
PRESUPUESTO PARA 3 GRUPOS TRIANGURALES	
Coordinación general	225€
Contactación 9 personas (50€/pers.)	450€
Alquiler de sala	150€
Incentivos 9 personas (50€/pers.)	450€
<i>Total grupos triangulares</i>	<i>1.275€</i>
TOTAL TRABAJO DE CAMPO	2.300€
ÁNÁLISIS Y ELABORACIÓN DE INFORME	2.000€
TOTAL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	4.300€

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución de las <i>unidades productivas</i> de la ciudad de Madrid, sectores servicios y construcción (1998-2008)	11
Tabla 2. Actividades industriales de la Comunidad de Madrid según tipo de mercancías producidas (2008-2017)	15
Tabla 3. Evolución de las <i>unidades productivas</i> y personas ocupadas en ellas, sector industrial de la ciudad de Madrid (1998-2008)	16
Tabla 4. Producto Interior Bruto de la ciudad de Madrid, datos desagregados por <i>servicios a la producción</i> y servicios inmobiliario y financieros y construcción (2000)	22
Tabla 5. <i>Valor añadido bruto</i> (euros) y <i>unidades productivas</i> (%) del sector servicios de los distritos de la ciudad de Madrid (2010)	28
Tabla 6. Propuesta II fase de investigación. Cronograma	78
Tabla 7. Propuesta II fase de investigación. Presupuesto económico aproximado trabajo de campo	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución de las relocalizaciones y subcontrataciones en el sector industrial español (2000-2007)	12
Gráfico 2. Comunidades autónomas con mayor volumen de negocio en el sector servicios según tipo de actividad (2008)	14
Gráfico 3. <i>Unidades productivas</i> y personas ocupadas en ellas (diferencia respecto al año anterior), sector industrial manufacturero de la ciudad de Madrid (evolución 1998-2008)	17
Gráfico 4. Distribución de las personas trabajadoras del sector servicios de la ciudad de Madrid (2005, 2010 y 2015)	21
Gráfico 5. Inversión extranjera por sectores de actividad y comunidades autónomas (1997-2001)	23
Gráfico 6. Creación o destrucción de empleos (respecto al año anterior) y tasa de desempleo según sectores de actividad (ciudad de Madrid, 1997-2017)	29
Gráfico 7. Número de empleos creados según ocupaciones y el riesgo de estas a ser automatizadas en la Comunidad de Madrid (2011-2016)	31
Gráfico 8. Proporción de empleos creados entre 2008-2014 según implementación de TIC en cada sector (UE-28 junto con Noruega, Suiza y Turquía)	33
Gráfico 9. Previsiones de penetración de comercio online (%) y gasto anual por consumidor (€, etiqueta del interior del diagrama) en España (2015-2021)	36
Gráfico 10. Plataformas web de economías colaborativas más utilizadas en España (2016-2017)	40
Gráfico 11. Porcentaje de población según país europeo que nunca ha oído hablar de plataformas de economía colaborativa P2P (2016)	42
Gráfico 12. Porcentaje de la población europea que conoce y/o ha participado en plataformas de <i>economía colaborativa</i>	43
Gráfico 13. Valor en el mercado de las compañías de Internet o plataformas digitales de base tecnológica (1995-2015)	45
Gráfico 14. Evolución del modo de solicitud de taxi en la ciudad de Madrid (2007 y 2017)	50
Gráfico 15. Evolución del precio medio de las licencias de taxi en el mercado secundario de Barcelona (1986-2018)	57
Gráfico 16. Evolución de las transferencias de licencias de taxi (número de operaciones e importe medio) en las ciudades de Madrid y Barcelona (2011-2017)	58

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

- Ilustración 1. Principales indicadores estadísticos sobre la implementación de la tecnología digital en España (enero de 2018) 38
- Ilustración 2. Tipos de empleos creados en los servicios ofrecidos por *plataformas digitales* 46
- Ilustración 3. Principales empresas del comercio web en España (2016) 68

ÍNDICE DE MAPAS

- Mapa 1. Especialización del sector servicios en los municipios de la CAM (2016) 25
- Mapa 2. Especialización del sector servicios en distritos de la ciudad de Madrid (2016) 26
- Mapa 3. Personas que compraron por internet durante el año 2013 (% de personas de 16 a 74 años) 37
- Mapa 4. Mayores mercados de Uber en el mundo e índice de los derechos laborales (2018) 49
- Mapa 5. Distribución de pisos ofertados en Madrid a través de la plataforma Airbnb, abril de 2017 53
- Mapa 6. Los efectos de la turistificación en el centro de Madrid: (en color fucsia) concentración de grandes propietarios/as de pisos ofertados a través de la plataforma Airbnb 54
- Mapa 7. Número de licencias de taxi por número de licencias de VTC y aproximación al grado del cumplimiento (2018) 56

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Filmografía

Rodilla P. (2008) [«¡Hola, buenas noches!»](#) Cortometraje.

81

Artículos de prensa generalista

[«Alcatel España cierra sus fábricas de Villaverde y Toledo»](#), artículo publicado en *Computerworld* el 26 de octubre de 2001.

[«Amazon lidera Internet seguido de Alibaba y El Corte Inglés»](#), artículo publicado en el diario *Expansión* el 20 de agosto de 2017.

[«Ana Botella considera que Madrid ya es una smart city»](#), artículo publicado el 19 de marzo de 2012 en el diario digital *Esmartcity.es*.

[«Aranceles, cerdos y móviles de última generación en la crisis global permanente»](#), artículo publicado por el diario *El Salto* el 5 de septiembre de 2018.

[«Cabify anuncia su plan de salir a bolsa pese al fuerte deterioro de su imagen»](#), artículo publicado en el diario *elEconomista.es* el 22 de junio de 2018.

[«CCOO apoya el paro del taxi y acusa a Uber y Cabify de elusión fiscal»](#), artículo publicado en el diario.es el 30 de mayo de 2017.

[«CCOO lleva a Amazon a los tribunales por el deterioro de las condiciones laborales»](#), artículo publicado en el diario.es el 9 de mayo de 2018.

[«El 65% de madrileños visitarán menos el centro por culpa de Madrid Central, según encuesta de Plataforma de Afectados»](#), artículo publicado por Europa Press el 11 de diciembre de 2018.

[«El ajuste de Alcatel en España afectará a 1.300 empleos y al cierre de Villaverde»](#), artículo publicado por el diario El País, el 18 de octubre de 2001.

[«El futuro del trabajo: the crowd is the new cloud»](#), artículo publicado en diario El País, el 31 de octubre de 2017.

[«El mensajero más antiguo de Glovo lleva a la empresa a los tribunales: Este modelo provoca esclavitud y perjudica a los trabajadores»](#), artículo publicado en el diario.es el 12 de julio de 2018.

[«El Mundo, Airbnb ya supera los 13.000 pisos en Madrid y se propaga rápidamente por el distrito»](#), artículo publicado por el diario el Mundo el 13 de agosto de 2017.

[«El sindicato que ha ganado a Deliveroo denunciará también a Glovo con los argumentos de la Inspección de Trabajo»](#), artículo publicado por el diario.es el 22 de diciembre de 2017.

[«Empresa auxiliar pide auxilio»](#), artículo publicado por El País el 1 de junio de 1994.

[«¿Es ético comprar en Amazon?»](#), artículo publicado en el diario El País el 23 de diciembre de 2018

[«Inditex: ¿dónde fabrica el gigante textil?»](#), artículo publicado en el diario Expansión el 29 de septiembre de 2018.

[«La burbuja de la que no habla ni taxis ni VTC: así funciona la reventa de licencias»](#), artículo publicado en el diario El Confidencial el 4 de agosto de 2018.

[«La Inspección de Trabajo concluye que los 'riders' de Deliveroo son falsos autónomos»](#), artículo publicado en el diario.es el 18 de diciembre de 2017.

[«La irrupción de Uber y Cabify no ha devaluado el precio de las licencias de taxi»](#), publicado en el diario el Mundo el 4 de agosto de 2018.

[«La Pájara, la cooperativa que rescata a los repartidores de Glovo y Deliveroo»](#), artículo publicado en el diario El Español el 30 de junio de 2018.

[«La Plataforma contra Madrid Central se queja al Defensor del Pueblo»](#), reseña publicada en Cadena Ser, radio Madrid en 19 de noviembre de 2018.

[«La salida a bolsa de Uber se calienta: podría alcanzar una valoración de 120.000 millones de dólares en su OPV»](#), artículo publicado por el diario elEconomista.es el 16 de octubre de 2018.

[«Las diez marcas de ropa más poderosas de 2016»](#), artículo publicado en Forbes el 4 de junio de 2016.

[«Las ciudades reivindican su soberanía ante el poder de las plataformas digitales»](#), artículo publicado en el diario Público el 23 de diciembre de 2018.

[«Limasa medirá con dispositivos GPS el nivel de productividad de sus trabajadores»](#), artículo publicado en 25 de julio de 2018 en el diario La Opinión de Málaga.

[«Lime cede ante Carmena y retira sus patinetes de las calles de Madrid»](#), artículo publicado en el diario La Vanguardia el 7 de diciembre de 2018.

[«Los dueños de Coca-Cola España planean repartirse un dividendo millonario antes de la fusión europea»](#), artículo publicado en el diario.es el 22 de agosto de 2015.

[«Los conductores de VTC convocan una protesta frente a la sede de Podemos»](#) artículo publicado en el diario El Independiente el 29 de enero de 2019.

[«Mercado del outsourcing por sectores»](#) , artículo publicado en Computing, el 14 de noviembre de 2008.

«[Objetivo: parar la uberización de la economía y el turismo](#)», artículo publicado en hosteltur.com el 1 de agosto de 2018

«[Pequeños negocios se hacen globales con el e-commerce](#)», artículo publicado en el diario Cinco Días el 5 de agosto de 2015.

«[Personas con discapacidad denuncian que los patinetes les están expulsando del espacio público](#)» artículo publicado en el diario.es el 10 de diciembre de 2018.

«[Presentación de la Red de Destinos Turísticos Inteligentes](#)», nota de prensa publicada en el portal web de la Sociedad Mercantil Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (SEGITTUR) en 11 de octubre de 2018.

«[¿Tecnologías mundanas para ciudades inteligentes?](#)», artículo publicado el 18 de octubre de 2015 en el diario El País.

«[Transformación de servicios en el Ayuntamiento de Madrid](#)», artículo publicado el 28 de junio de 2012 en el diario digital Esmartcity.es.

«[Uber prospera en países donde las leyes no protegen a los trabajadores](#)», artículo publicado en el diario El Economista el día 11 de noviembre de 2018.

«[València ordena la retirada de los patinetes eléctricos de alquiler por ocupar la vía pública sin permiso](#)» artículo publicado el 3 de septiembre de 2018.

«[Viajé 8.000 km en Uber y esto es lo que aprendí como socióloga](#)», artículo publicado en el diario.es el 3 de diciembre de 2018.

Bibliografía básica y otros informe de investigación

Accenture (2016) «Platform Economy: Technology-driven business model innovation from the outside in». Resumen ejecutiva.

Agote, R. (2017). On demand economy. 10 claves de entendimiento laboral. IusLabor, (1).

Agulló, I. & Castillo, J.J. (2012) «[La invasión del trabajo en la vida. En un distrito tecnológico de Madrid](#)». Sociología del Trabajo, nueva época, Núm. 76, pp. 7-36.

AIMC (2018) «Marco general de los Medios en España»

(2017) «Navegantes en la red»

Alonso, L.E. & Conde, F.(1994) «Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo». Madrid: Debate

Alonso, L.E. (2007) «[La globalización y el consumidor: reflexiones generales desde la sociología del consumo](#)» Mediterráneo económico, Nº. 11, págs. 37-56

Alonso, L.E., Fernández, C., & Ibáñez Rojo, R. (2014). «[Crisis y nuevos patrones de consumo: Discursos sociales acerca del consumo ecológico en el ámbito de las grandes ciudades españolas](#)». Empiria. Revista De Metodología De Ciencias Sociales, 0(29), 13-13

(2016) «[Entre la austeridad y el malestar: discursos sobre consumo y crisis económica en España](#)» Revista Española de Investigaciones Sociológicas, 155: 21-36.

(2016)«[De la moral del sacrificio a la conciencia de la precariedad. Un análisis cualitativo de los discursos sobre la evolución de la crisis en España](#)». Política y sociedad, Vol. 53, Nº 2, 353-379

Aragón, J. (2016): «Notas sobre una ¿Una nueva revolución industrial? Economía digital y trabajo». Gaceta Sindical, Reflexión y Debate, no 27, diciembre de 2016, pp. 11-22.

Aragüez L. (2017). «Nuevos modelos de economía compartida: Uber economy como plataforma virtual de prestación de servicios y su impacto en las relaciones laborales». Relaciones Laborales y Derecho del Empleo, 5(1).

Área de estrategias industriales de CCOO industria (2017) «Digitalización e Industria 4.0. Principales». Madrid, CCOO Industria

Bernardi, F. & Pastor, J. (2011). «La flexibilidad laboral: significados y consecuencias». Política y Sociedad, 48(2).

Boboc, S. M. (2017). «[Uber: ¿transportista o intermediaria en el transporte? el caso español](#)». Revista de estudios europeos, 2017, N.70, pags.7-26

Castells, M. (2005). «La sociedad red» (Vol. 1). Alianza.

BBVA Research (2012). «Situación inmobiliaria en España»

Benítez, E. M. S. (2015). «Los conductores de vehículos privados de Uberpop: una nueva situación de anomía laboral». El derecho del trabajo y la seguridad social en la encrucijada: retos para la disciplina laboral, Laborum, Murcia,

Calvo, A. (2009) «Regulación económica y mercado en el sector de las telecomunicaciones. Telefónica: 1945-1965». Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History, Año XXVII, otoño 2009, n. 2, pp. 291-320

(2011) «Historia de Telefónica: 1924-1975 Primeras décadas: tecnología, economía y política». Colección Ariel-Fundación Telefónica

CEOE (2017) «La industria, motor de crecimiento: análisis y recomendaciones».

Chislett, W. (2007) «[Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía](#)». Documento de Trabajo Nº 32/2007

CNMC (2018) «[El comercio electrónico supera en España los 7.300 millones de euros en el segundo trimestre de 2017, un 23,4% más que el año anterior](#)», informe publicado por la Comisión Nacional de Valores y la Competencia.

Colectivo IOE (2009) «[1994-2007: se cierra un ciclo de expansión especulativa y regresión social](#)». Barómetro Social de España

Colectivo IOE & Ortí, A. (2007) «[La convivencia en Madrid. Discursos ante el modelo de desarrollo de la ciudad](#)». Estudio encargado por el Observatorio de las Migraciones y de la Convivencia Intercultural de la ciudad de Madrid.

Ecologistas en Acción (2018) «[La contaminación da un respiro a Madrid](#)». Anexo, Madrid Central.

EPYCE (2015) «[Posiciones y competencias más demandadas. Resumen ejecutivo](#)»

Fita, F., & Goerlich, J. M. (2017). «[Sindicalismo y acción sindical en el siglo XXI: Crisis económica y transformación del modelo productivo](#)». Arxius de Ciències Socials, 2017, No. 36-37: 37

FHOM (2007) «Informe Español del Global Call Center Research Project». Universit Rovira i Virgili

González, D., Vallejo, A., & Sarasola, J. L. (2015). «[Nuevos movimientos sociales: el transporte](#)». El caso Bla-Bla-Car y Uber.

Guerrero, D. (1993) «[Cambio tecnológico e industrialización de los servicios](#)». Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Nº. 18, 54

- Husson, M. (2015) [«La formación de una clase obrera mundial»](#) Reseña publicada en A través del espejo, Año 1, Núm 1
- Ibáñez, R. & López, P. (2012) [«La ficción del milagro económico español a la luz de la crisis financiera»](#). Cuadernos de Relaciones Laborales, vol. 30, núm. 2 (pp. 379-407)
- Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. [«Atlas de los Servicios de la Comunidad de Madrid \(2017\)»](#).
- KPMG & Siemens (2017) [«Hacia la Ciudad 4.0. Análisis y perspectivas de las Smart Cities españolas»](#)
- López, P. (2017) [«Trabajar en Holanda: el calvario de los trabajadores migrantes españoles expulsados por el paro o el infraempleo»](#). Fundación Primero de Mayo, colección estudios, Núm. 100.
- López, P. (2013) [«La conformación del modelo productivo español: el caso paradigmático de la industria del software»](#)
- Marcos, J.M. (2002) [«Historia y panorama actual del sistema eléctrico español»](#). Física y Sociedad. Revista del Colegio Oficial de Físicos, 13, Madrid (pp. 10-17).
- Mertens, P. (2011). «La clase obrera en la era de las multinacionales. Asociación Cultural" Jaime Lago».
- Ministerio de Fomento (2005) [«Estudio socio-económico del transporte por carretera en España»](#).
- Ministerio de Fomento (2018) [«Observatorio del transporte y la logística en España. Informe anual 2017»](#).
- Observatorio Metropolitano (2007) [«Madrid: ¿la suma de todos? Globalización, territorio, desigualdad»](#) Madrid: Traficantes de Sueños.
- OCDE (2018) [«Job Creation and Local Economic Development 2018. Preparing for the Future of Work»](#)
- OIT (2016). «Empleo no normalizado o atípico en todo el mundo: entender los desafíos, dar forma a las perspectivas».
- OIT (2018) «La calidad del trabajo en la economía de plataformas». Nota informativa. 2 segunda reunión de la Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo.
- OIT (2019) [«Trabajar para un futuro más prometedor»](#)
- Olivares, R. S. (2017). «Nuevas formas de organización empresarial: economía colaborativa, o mejor economía digital a demanda, trabajo 3.0 y laboralidad». Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos (pp. 19-49).
- Ortí, A. (1994) [«La estrategia de la oferta en la sociedad neocapitalista de consumo: Génesis y praxis de la investigación motivacional de la demanda»](#). Política y Sociedad, 16, Madrid (pp. 37-92)
- Randstad Research (2016) [«La digitalización: ¿crea o destruye empleo?. Informe anual sobre la flexibilidad laboral y el empleo»](#)
- Rocha, F. (2017). [«Retos del sindicalismo de clase ante la economía digital»](#). Arxius de sociologia, (36), 49-59.
- Rodríguez, G. (1989). [«Orígenes y evolución del Estado de Bienestar español en su perspectiva histórica»](#). Una visión general. Política y Sociedad(2), 79-87.

Signes, A. T. (2015) [«El Impacto de la *Uber economy* en las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales en el contrato de trabajo»](#). IUSLabor, (3).

Stratup Explore (2017) «Visión del ecosistema inversor startup de España».

Universitat Oberta de Catalunya (2017) [«Un estudio de la UOC identifica 553 empresas españolas implicadas en la implantación de proyectos urbanos inteligentes, entre las que destaca Telefónica»](#).

Vectio (2017) [«Estudio del Servicio del Taxi»](#) Ayuntamiento de Madrid, D. G. de Gestión#y Vigilancia de la Circulación.

Vergés, R. (2002). «El mercado residencial español 1987-2006. Expectativas de vivienda y suelo». Revista de economía y finanzas de Castilla y León, Nº. 6 (Ejemplar dedicado a: Mercado inmobiliario y política de vivienda), págs. 71-83.

VV.AA (2018)«Cities in Motion», Departamento de Estrategia del IESE Business School (Universidad de Navarra).

VV.AA(2008) «Globalización y deslocalización Importancia y efectos para la industria española». Ministerio de industria, turismo y comercio.



Secretaría de Coordinación de la Ciudad de Madrid
CCOO de Madrid