

Sintonía problemática: La política laboral de Duque y la economía de plataformas



Por: Santiago Garcés

EDICIÓN 95 ENE-ABR 2019

El presente artículo tiene dos propósitos: el primero, caracterizar los aspectos fundamentales de la política laboral del presidente Duque a partir de lo consignado en el documento base del Plan Nacional de Desarrollo, las reseñas y las reflexiones expresadas al respecto por diversos analistas, y las declaraciones públicas de miembros de su gabinete; y el segundo, presentar una reflexión general sobre la economía de plataformas digitales, específicamente sobre el trabajo que se solicita a través de aplicaciones como Uber, Rappi, Domicilios.com, etc. Como se verá, la política de Duque se encuentra en sintonía con las transformaciones del mundo del trabajo que la economía de plataformas digitales expresa, pues pretende construir un orden de relaciones laborales y productivas coherentes con los aspectos más negativos de este tipo de actividades económicas.

Empecemos con una breve descripción de lo que antecede al presente gobierno en materia laboral. Desde inicios de la década de los noventa las políticas laborales de los gobiernos neoliberales han coincidido en reducir los costos laborales a toda costa; de esta manera, han construido un modelo de desarrollo con sesgo antilaboral, con una participación marginal del trabajo en la apropiación de la riqueza y un carácter flexibilizador y precarizador. Al mismo tiempo aunque se habían propiciado medidas de política legislativa para “aliviar” la situación de las y los trabajadores en el marco de una

situación general de precarización, estas han sido de bajo impacto en las relaciones laborales, como en el caso de la Ley contra el acoso laboral y las políticas de primer empleo. Asimismo, este tipo de gobiernos aplicaron políticas incoherentes, como los vaivenes respecto a la permisividad o prohibición de la intermediación laboral (Valero, Moisa y Celis, 2018).

A la luz de este contexto, la particularidad de Duque reside en pretender meterle el acelerador como nunca a la reducción de los costos como eje central de la política laboral. Esta reducción se pretende llevar a cabo en los tipos de contratación formal, mediante la reducción gradual del salario mínimo a través de una modificación de la fórmula para calcular su aumento; también, la formalización “a la brava” de trabajadores que ganen menos del salario mínimo a través de un sistema cotización a la seguridad social por horas; y, adicionalmente, pretende formular una estrategia de protección de riesgos laborales para estos trabajadores que coticen por horas (Orguloso, 2019).



Simón Borrero, CEO de Rappi, e Iván Duque. | Twitter @DuquePresidente

La particularidad de Duque reside en pretender meterle el acelerador como nunca a la reducción de los costos como eje central de la política laboral .”

A partir de lo anterior, surgen dos conclusiones: la primera es el carácter unilateral e ilusorio de la política de formalización de Duque, puesto que no hay medida concreta sobre la mesa para que el proceso se dé a partir del aumento de los ingresos y del mejoramiento de las condiciones de trabajo; por el contrario, se identifica estrechamente formalizar con contribuir a la seguridad social, más allá de si esto se traducirá en una pensión digna o en el goce efectivo del derecho a la salud; y la segunda conclusión es que Duque pretende legalizar la contratación por debajo del salario mínimo. En vez de emprender políticas que transformen la estructura productiva del país para aumentar la oferta de trabajos decentes y bien remunerados y así reducir la informalidad, este gobierno pretende hacer pasar a buena parte de la economía informal a la formalidad por decreto, sin transformar un ápice de la realidad productiva.

El uribismo persiste en un camino que ya ha fracasado en Colombia; se insiste en la reducción de costos como mecanismo de aumento del empleo formal, bajo la idea equivocada según la cual el aumento de la contratación, por parte de los empleadores, depende fundamentalmente de la reducción del precio de la fuerza de trabajo y de la reducción general de los costos de producción. Sin embargo, la evidencia empírica apunta en otro sentido; ni la reforma laboral de Uribe en el 2002 que redujo los costos laborales, ni la reforma tributaria de Santos en el 2012, que pretendía impulsar la formalización disminuyendo los impuestos parafiscales, lograron aumentos considerables en la población asalariada y en la vinculada a los servicios sociales (Valero, *et al.*, 2018). Es el propio modelo de desarrollo con sesgo antilaboral el que ha permitido la reproducción de la informalidad, en la medida en que es ajeno a una política de industrialización, de diversificación de la matriz productiva y de ampliación de la demanda agregada, mientras construye una economía reprimarizada y financiarizada.

Incluso, en una encuesta reciente realizada por la Asociación Nacional de Instituciones Financieras a pequeños y medianos empresarios, los pertenecientes al sector industrial y de comercio señalaron mayoritariamente que su principal problema era la falta de demanda, por encima de los altos impuestos y del costo de los insumos (Clavijo, 2019). En pocas palabras, la informalidad es un asunto que remite a la estructura productiva y a su desarrollo histórico, y no a un problema que se pueda resolver reduciéndoles los costos laborales a los empresarios.

Respecto a la política de formalización “a la brava”, es preciso analizar sus implicaciones. En primer lugar, el gobierno busca aumentar el recaudo tributario y así atender los problemas de déficit fiscal, con lo cual se recarga sobre los trabajadores más vulnerables; y en segundo lugar, esta formalización jurídica apunta a legitimar realidades laborales precarias que están conectadas con transformaciones contemporáneas del capitalismo. Se trata, en suma, de ajustar el marco legal a las nuevas realidades del neoliberalismo, y este punto permite conectar el análisis sobre la política laboral de Duque con el auge de la economía de plataformas.

El gobierno busca aumentar el recaudo tributario y así atender los problemas de déficit fiscal, con lo cual se recarga sobre los trabajadores más vulnerables .”

Un ejemplo específico de esta vinculación lo encontramos en las declaraciones de la ministra de trabajo

Alicia Arango a propósito de la empresa Rappi, multinacional colombiana de comercio electrónico que sirve de intermediario entre clientes y repartidores a través de una aplicación digital. Ante las protestas de repartidores de Rappi por la disminución de sus ingresos y sus pésimas condiciones de trabajo, la Ministra pareció estar al lado de las y los trabajadores y habló de lo extenuante de las jornadas laborales de más de 15 horas y de la ausencia de algún tipo de protección social; sin embargo, la propuesta concreta no trascendió de la idea de construir un sistema de cotización por horas (Revista Semana, 2018).

La controversia en Colombia a propósito de Rappi y otras empresas como Uber es un indicio de los desafíos y debates que plantea la emergencia de la “economía de plataformas”. A continuación, se expone un análisis sobre dicha realidad, con énfasis en sus implicaciones para el mundo del trabajo.

El auge de la economía de plataformas se presenta como un tipo de actividad económica beneficiosa para consumidores y prestadores de servicios, cuya condición de posibilidad reside en las “innovaciones tecnológicas”. En ese sentido, cuando se formulan críticas a esta nueva realidad, estas suelen ser desestimadas en la medida en que se estarían oponiendo a una innovación tecnológica que permitiría resolver necesidades de los consumidores y brindar oportunidades laborales a un sinnúmero de personas. Sin embargo, esta mirada centrada en la tecnología impide ver los vínculos entre la innovación específica y el conjunto de transformaciones de los procesos productivos y de las relaciones laborales en las que se enmarca. Dichas transformaciones, íntimamente ligadas entre sí, podrían resumirse en tres: el auge de la subcontratación como estrategia de acumulación de capital, el opacamiento y ocultamiento de las relaciones laborales de hecho (“deslaboralización”) y el aumento de la precariedad laboral.

La subcontratación es un fenómeno antiguo que ha cobrado gran relevancia y un nuevo significado en el capitalismo contemporáneo. Aunque formalmente se trata del acuerdo entre una unidad económica y otra para la producción de bienes y servicios o para la provisión de mano de obra, su relevancia actual reside en haberse erigido como una característica determinante de las estrategias empresariales, en la medida en que permite aumentar la rentabilidad vía reducción de costos (De la Garza, 2012). En Colombia, las formas de subcontratación que se han hecho hegemónicas han sido la tercerización industrial (también llamado *outsourcing* manufacturero) y la intermediación laboral a través de diferentes tipos de empresas de trabajo temporal (Urrea Giraldo, 2010).

La deslaboralización, por su parte, es una forma específica de subcontratación en la que la relación laboral se oculta de manera tal que aparece como un simple intercambio de bienes y servicios, usualmente bajo la figura de un contrato mercantil que no garantiza derechos para los trabajadores, como sí lo hace un contrato laboral; de esta manera las empresas eluden el derecho laboral y aprovechan la reducción de costos que esto implica. En Colombia este fenómeno se ha generado en las cooperativas de trabajo asociado con el auge de la figura del contrato sindical, que refiere al acuerdo entre un sindicato y una empresa para la prestación de servicios o la ejecución de una obra por medio de sus afiliados. Esta segunda figura ha cobrado relevancia cuantitativa en los últimos años en el marco del desprestigio y prohibición de las cooperativas de trabajo.

Es a la luz de estas transformaciones de los procesos productivos y de las relaciones laborales que deben valorarse las implicaciones de la emergencia de la economía de plataformas. No se niega la innovación tecnológica que permite la existencia de dichas empresas, sino que se resalta el hecho de que su aparición representa la continuidad y profundización de las transformaciones mencionadas, que han significado un aumento de la precariedad laboral.

Detrás del discurso “colaborativo” de dichas empresas, la realidad es la de la subcontratación y la deslaboralización. Estas empresas les ofrecen a los clientes un servicio de transporte, de domicilio, etc., pero no cuentan con los medios de producción ni con la mano de obra requerida, sino que subcontratan a través de un contrato mercantil dichas actividades, con lo cual delegan a los trabajadores las responsabilidades y riesgos de la prestación de un servicio que, de todas formas, está fuertemente controlado por la empresa a través de la aplicación digital.

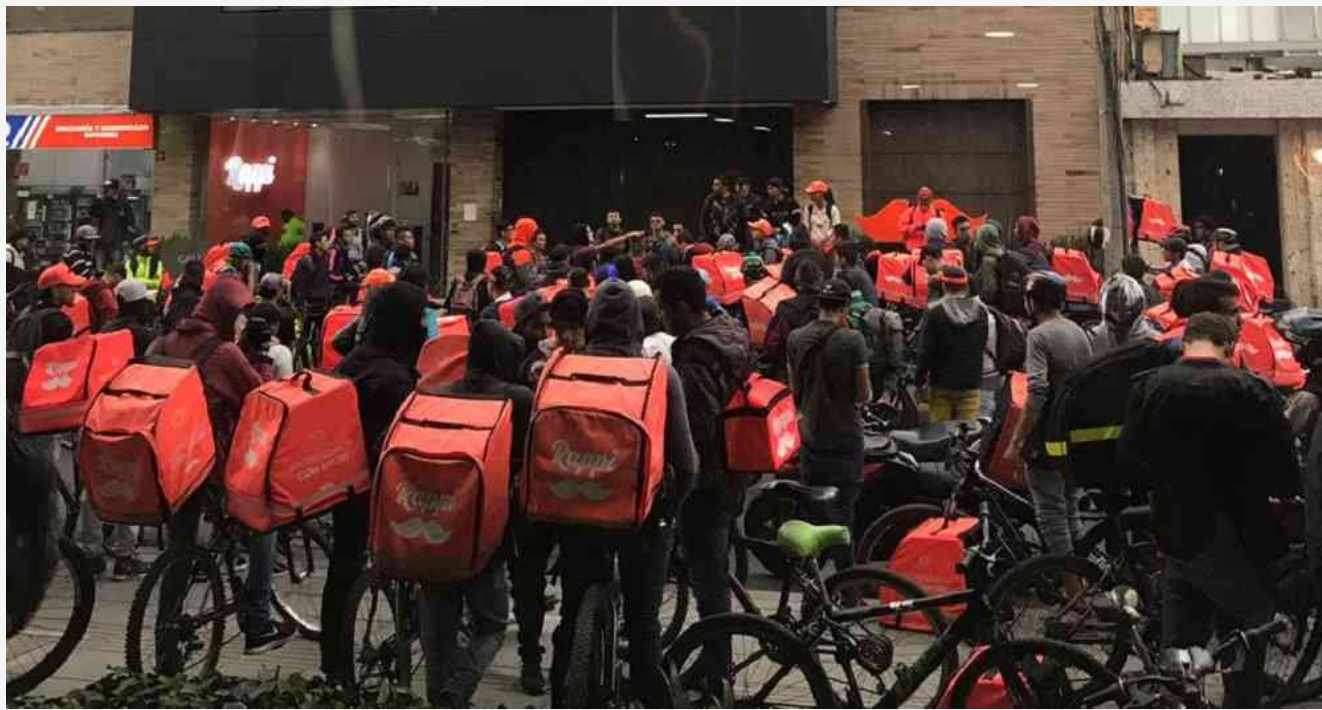
En general, y más allá de matices específicos, los trabajadores de la economía de plataformas están sujetos a sanciones por parte de la empresa, al monitoreo y control de su trabajo y a la definición que esta establezca de las condiciones de trabajo bajo las cuales desempeñan su labor. Aunque estas empresas afirman que no existe subordinación laboral en la medida en que solo operan como intermediarios entre el oferente y el demandante de un servicio, lo cierto es que nos encontramos ante una dependencia laboral de hecho —opacada y velada— que debería implicar prestaciones sociales y derecho de asociación.

Un elemento que debe ser resaltado a propósito de la deslaboralización que opera en las empresas de la economía de plataformas, es la ideología legitimadora de dicha situación. Mientras que en otros contextos —como en el caso de los empaques del Éxito a principios de la presente década— lo que operaba como legitimación era la idea de una oportunidad de empleo juvenil para trabajadores/estudiantes que gozaban de las propinas (Celis y Valencia, 2012); en el presente, la deslaboralización de aplicaciones como Rappi tiende a presentar a sus trabajadores como “emprendedores”. Por ejemplo, en una entrevista al gerente de Rappi en la que respondió a las críticas a la plataforma, se puede leer: “se trata de emprendedores que trabajan las horas que quieren y se conectan cuando quieren. Eso es Rappi. Los ‘rappitenderos’ son absolutamente libres de conectarse y desconectarse en cualquier momento.” (El Tiempo, 2018).

El caracterizar como “emprendedores” a trabajadores deslaboralizados es una manera bastante directa de estilizar la precariedad laboral. El concepto de emprendedor ha sido tradicionalmente esgrimido para definir a los empresarios a partir de una serie de características subjetivas, como la capacidad de innovar en productos y procesos, la adaptación al cambio, la disposición para enfrentar adversidades, etc.

Una de las consecuencias de esta definición de “emprendimiento” —que deja de lado las dimensiones objetivas del concepto, como la propiedad de medios de producción, el control del proceso de valorización, o el tener un capital para arriesgar— es que se abrió el camino para que a nivel discursivo se redujeran las diferencias entre trabajadores y empresarios a diferencias meramente cognitivas,

emocionales, actitudinales, etc.



Grupo de 'rappitenderos' protesta frente a sede de Rappi en Bogotá en octubre de 2018 | Revista Dinero

Es en este sentido que los discursos legitimadores de la deslaborización utilizan el mote de “emprendedor” para estilizar el aumento de la precariedad; de la misma manera en la que un emprendedor como Bill Gates o el fundador de Rappi deben ser capaces de superar las adversidades, se busca que la opinión pública y los trabajadores deslaborizados interpreten las condiciones de precariedad que padecen como consecuencias propias del ser “emprendedor”. Los rappitenderos, los conductores de Uber y de muchas otras empresas no serían ya trabajadores sino “emprendedores de su propia fuerza de trabajo”, o “empresarios de sí mismos”, absolutamente desprotegidos. Por ironías de la historia, la economía de plataformas, que se presenta así misma como parte de la “economía colaborativa”, terminó por presentar las relaciones entre capital y trabajo de la manera más retardataria posible; como un espacio “libre” donde “emprendedores” intercambian bienes y servicios, en el que no hay margen para el derecho laboral y lo que este representa, que es el esfuerzo de la sociedad por frenar la mercantilización desaforada de la fuerza de trabajo y las consecuencias nefastas que esto conlleva para la vida de las personas.

A la luz de lo anterior, las y los trabajadores deslaborizados de la economía de plataformas se encuentran atrapados en una tenaza; por un lado, empresas que no reconocen ni pretenden reconocer relaciones laborales de hecho, y por el otro, propuestas gubernamentales que buscan una formalidad precaria, con la instauración de una normatividad correspondiente al periodo actual de debilidad del

movimiento obrero (De la Garza, 2017), la cual legitima sus padecimientos pero ofrece algún tipo de protección en donde hoy no hay nada.

En este marco, planteo la siguiente reflexión respecto a las alternativas: se debe propender por la organización autónoma y la formulación de reivindicaciones de este sector para lograr conquistas laborales en el marco de su situación precaria, de cara a las empresas y al Estado. En Argentina, trabajadores de Rappi constituyeron un sindicato (APP Sindical) y convocaron a trabajadoras y trabajadores de diversas plataformas para que se unieran (AIL-ENS, 2018). En Colombia durante el 2018 conductores de Uber y repartidores de Rappi realizaron distintas protestas frente a las oficinas de sus empresas, en las que exigieron mayores remuneraciones y mejores condiciones de trabajo, aunque no han logrado altos niveles organizativos (Base de datos de Luchas Sociales del CINEP, 2018). Como ejemplo de triunfo está el caso de Dinamarca, en donde se firmó el primer convenio colectivo de este tipo entre Hilfr, una plataforma digital que proporciona trabajo doméstico en hogares privados, y la Federación Unida de Trabajadores Daneses (Recagno, 2018).

Sin embargo, además de potenciar las luchas laborales particulares en el contexto de las nuevas realidades productivas, debemos apostar por la superación del modelo de desarrollo que se ha venido construyendo en Colombia. Hay que desarrollar políticas de diversificación de la matriz productiva que permitan ofrecer trabajo digno y estable y que tiendan a la superación de la reprimarización económica y del extractivismo. Por otra parte, hay que abandonar definitivamente la reducción de costos laborales como eje de la propuesta gubernamental, y construir políticas económicas y laborales que impulsen la demanda agregada y la productividad a partir de inversiones en el bienestar de las y los trabajadores y en diferentes sectores productivos de carácter estratégico.

Archivo

Base de Datos de Luchas Sociales del Cinep, 2018.

[Mostrar referencias](#)
