

IMPACTE DE LES PLATAFORMES DIGITALS A BARCELONA



Índex

1. Agraïments	3
2. Resum/Abstract	4
3. Motivació	5
 MARC TEÒRIC CONCEPTUAL	 6
4. Marc teòric	7
5. Objectius	11
6. Metodologia	12
 ANÀLISI DE L'OBJECTE D'ESTUDI	 14
7. Analitzant el model	15
7.1 Les Startups, l'acceleració capitalista	15
7.2 Qui són?	22
7.3 Una estratègia global	26
7.4 Destapant el model	28
8. Les batalles i els impactes de la seva implementació	30
8.1 Batalla cultural	31
8.2 Impacte social	35
8.2.1 Mercantilització de les relacions laborals	35
8.2.2 Perfil del treballador	38
8.2.3 Fraus sobre frau, un risc per l'Estat del Benestar	40
8.3 Batalla judicial	42
8.4 Batalla política	43
8.5 Impacte urbà	46
8.5.1 Un nou paisatge urbà	47
8.5.2 Privatització de l'espai públic	48
8.5.3 De la ciutat dels 15 minuts a la ciutat dels 10 minuts	51
9. Dos exemples	53
9.1 El cas de Consell de Cent	53
9.2 Les Dark Kitchens	56
 DISCUSSIÓ I CONCLUSIONS	 59
10. Ciutat, tecnologia i conflicte	60
11. Conclusions	63
12. Bibliografia	67
13. Annex	71
13.1 Entrevistes	71
13.2 Fotos	82

“L’espai no és un objecte científic desviat de la ideologia o de la política; sempre ha estat polític i estratègic. Si l’espai té aparença de neutralitat i indiferència pel que fa als seus continguts, i per això sembla purament formal i epítom de l’abstracció racional, és precisament perquè ha estat ocupat i utilitzat, i ja ha estat focus de processos passats les petjades dels quals no són sempre evidents en el paisatge. L’espai ha estat format i modelat per elements històrics i naturals, però sempre políticament. L’espai és polític i ideològic. És un producte literalment carregat d’ideologies”

Henri Lefebvre (1970). «*Réflexions sur la politique de l’espace*». Espaces et sociétés, Vol. 1 p.3

1. Agraïments

Voldria començar l'apartat dels agraïments donant les gràcies a tots els meus companys i companyes del Grau de Geografia i als professors i professores que durant aquests anys m'han format com a geògraf. Aquest treball incorpora trossets de tots i cadascun dels seus plantejaments, idees i teories desenvolupades i discutides durant el grau, tant dins com fora de l'aula. Volia agrair al meu tutor Lluís Frago per la paciència que ha tingut amb mi, la gran aportació d'idees i donar-me la possibilitat a participar en seminaris de debat sobre temes que m'han sigut d'una gran ajuda i font d'inspiració per aquest treball.

Seguidament, voldria donar les gràcies a tots els familiars i amics que m'han aguantat durant aquests últims mesos de curs i que segurament molts d'ells també hagin viscut de manera indirecta la tensió i emoció de viure com es materialitzava en aquest treball el fruit de molts anys d'anàlisi informal i experiències personals.

Per últim, volia agrair i dedicar aquest treball a totes aquelles persones, organitzacions i col·lectius que durant el treball he denominat com a *resistències* per plantar cara davant les injustícies i lluitar de manera incansable per un món millor.

2. Resum

El treball pretén realitzar un anàlisi teòric-pràctic sobre les noves formes de treball i els canvis que estem experimentant durant l'etapa del capitalisme digital. El treball realitzarà un anàlisi d'uns models de negoci de les plataformes digitals i la gig economy i els seus impactes des d'una escala més global fins a una escala més local a través de casos pràctics de la ciutat de Barcelona. Durant els diferents apartats del treball analitzarem el model de les noves plataformes digitals que operen a través del que anomenem economia de plataformes i gig economy. Després d'analitzar el model, com funciona i de quines empreses es tracten, analitzarem els impactes que aquestes noves realitats estan provocant, l'impacte social, l'impacte polític, la batalla cultural i l'impacte urbà. Amb els diferents exemples plantejats durant el transcurs del treball es mostraran un seguit de processos i realitats que semblen invisibles per una gran part de la societat. Aquest treball mostrarà i permetrà reflexionar sobre un model empresarial que ha vingut per quedar-se i del que es disposa molt poca informació. A partir de les diferents fonts d'anàlisi i treball de camp realitzat veurem quins són els efectes i les implicacions presents i futures que aquesta nova realitat està creant.

PARAULES CLAU: gig economy, capitalisme digital, plataformes digitals, tecnologia, innovació, impacte urbà.

Abstract

This work aims to carry out a theoretical and practical analysis on the new forms of work and the changes we are experiencing during the current stage of digital capitalism. The work will analyze the model and its impacts from a more global scale to a more local scale through practical cases from the city of Barcelona. During the different sections of the work we will analyze the model of the new digital platforms that operate through what we call the gig economy. After analyzing the model, how it works and which companies are involved, we will analyze the impacts that these new realities are causing, the social impact, the political impact, the cultural battle and the urban impact. With the different examples raised during the course of the work, a series of processes and realities that seem invisible to a large part of society will be shown. This work will show and uncover a type of business model that is here to stay and about which very little information is available. Based on the different sources of analysis and field work carried out to see what are the present and future effects and implications that this new reality is creating.

KEY WORDS: gig economy, digital capitalism, digital platforms, technology, innovation, urban impact.

3. Motivació del treball

Aquest treball porta cuinant-se durant més de 6 anys, des de l'any 2016, quan per circumstàncies de la vida, vaig començar a treballar com a repartidor a Deliveroo, Glovo i Stuart. En aquell moment pràcticament ningú, inclòs jo mateix, no sabia exactament on estava entrant a treballar, com funcionava i en quines condicions ho estava fent. Després d'uns quants mesos, quan finalment vaig entendre com funcionava tot i veure les condicions de precarietat extrema en les que estava treballant, junt amb altres companys, vam decidir organitzar-nos i lluitar per aconseguir unes condicions laborals dignes creant el primer sindicat de l'Estat espanyol de repartidors en plataformes digitals.

Durant els anys posteriors i després d'haver ajudat a organitzar i participar en les primeres mobilitzacions de l'Estat espanyol va començar un període on vaig començar a interessar-me per analitzar en profunditat el funcionament i teoritzar a partir de la meva experiència com a treballador.

Per tant, aquest treball el portava al meu cap durant uns quants anys i on he volgut incloure tota la informació adquirida en primera persona com a treballador amb els coneixements que he obtingut durant el Grau de Geografia per tal d'aconseguir un resultat on teoria i pràctica convergeixen. Amb aquest creuament de dades busco donar una informació diferent i aportar una mica de llum sobre un sector nou i del qual gairebé no hi ha publicacions.

Em semblava que el meu coneixement sobre les diferents qüestions al voltant d'aquestes noves formes de treball i la facilitat a accedir a fonts d'informació rellevants encara que escases avui dia, per aquesta temàtica junt amb la perspectiva geogràfica era una oportunitat única per tal de realitzar un estudi com aquest. D'aquesta manera crec que estic ajudant i potenciant que la Geografia sigui una disciplina que evoluciona, que està en moviment, que està en constant qüestionament de tot allò que ens envolta així com s'interessa i està a l'avantguarda de les noves realitats del món contemporani en el qual vivim.

MARC TEÒRIC CONCEPTUAL, OBJECTIUS I METODOLOGIA

4. Marc teòric

La crisi del 2008 va afectar un gran nombre de sectors productius i va provocar una sacsejada de l'economia molt important. En aquest context, els circuits del capital van experimentar pivotacions i un seguit de canvis que amb la creixent expansió de la tecnologia ha portat a noves realitats que s'han anat assentant i introduint a poc a poc en la majoria d'àmbits de la nostra vida quotidiana.

Després d'aquesta crisi econòmica que va tenir un impacte global es va començar a introduir el concepte de la gig economy i l'economia de plataformes (Muñoz, 2020). La gig economy va sorgir als Estats Units com a un nou canvi de paradigma del mercat laboral amb la introducció de diferents plataformes tecnològiques que va propiciar el naixement de noves formes d'obtenir ingressos a través de la contractació per encàrrec de treballadors teòricament independents i temporals. L'economia de plataformes és un model econòmic que desenvolupa la seva activitat econòmica a partir de l'ús a escala de les plataformes digitals expandint el seu model a tots els mercats i sectors possibles aprofitant el creixent ús d'aquest tipus de tecnologia.

La gig economy i la economia de plataformes van néixer amb la intenció d'accelerar el flux del capital i accentuar encara més el procés de neoliberalització de l'economia global. Aquests canvis macroeconòmics no es centren en una sola pota del flux de moviment del capital sinó que les modificacions d'aquest sistema es realitzen a través de la introducció de diferents conceptes amb afectació a les diferents potes estructurals del sistema capitalista (Woodcock & Graham, 2019). El canvi de model del capitalisme més tradicional i ortodox cap a un model encara més liberal causarà un impacte a tots els nivells: impacte social, impacte cultural, impacte econòmic, impacte urbà, impacte polític, impacte legislatiu, etc. L'economia de plataformes instaurarà noves maneres de consum que alterarà moltes de les branques que afecten la vida quotidiana de milions de ciutadans d'arreu del món (Vallas et al., 2020).

Per tal de realitzar aquests canvis dins del sistema de fluxos del capital calia modificar aquells factors que impediien la rapidesa i fluïdesa del flux, el primer i fonamental va ser el canvi en el sistema de contractació tradicional, s'introdueix nou model de relacions laborals. Aquests canvis van començar a partir de la introducció de nous conceptes i un nou vocabulari per tal d'establir i construir les bases per a assentar, establir i introduir el nou model que la gig economy proposa. Aquí també s'hi lliura un altre de les diferents batalles, la batalla cultural. Un dels majors costos per a qualsevol empresa és el

cost de personal que, a causa de les lluites laborals i socials que s'han realitzat durant els últims 150 anys, s'havien obtingut unes normatives i legislacions laborals més o menys rígides que pretenien blindar els drets aconseguits anteriorment. Per a la gig economy aquestes bases legislatives eren massa rígides i poc flexibles.

El primer objectiu que tenia aquest nou model, que també podem incloure dins del concepte de capitalisme digital (de Rivera, 2017), era la introducció de nous conceptes entorn del llenguatge dins les relacions laborals que perseguien l'objectiu d'abaratir els costos i alterar la rigidesa en la contractació. Per tant, el primer que calia fer era flexibilitzar les formes de contractació i que la societat (els treballadors) veiessin aquestes noves formes de contractació com una oportunitat per obtenir ingressos extres.

Inicialment, les feines emmarcades dins de la gig economy no pretenien substituir la feina principal dels treballadors sinó que simplement pretenien ser una font complementària d'ingressos. Per tal de ser atractiu calia embolcallar aquestes noves oportunitats laborals amb un discurs de flexibilitat, d'emprenedoria i que tothom pot ser garant del seu propi destí que et permetien ser el teu propi cap. Aquest model acabava de llençar el seu primer esquer. Tot i que les empreses que van començar a implantar aquests nous conceptes sabien que les propostes de canvis que plantejaven alteraven les normes i la legislació laboral vigent, sabien que les Administracions i la Justícia trigarien anys a reaccionar a aquest nou model laboral i, per tant, tenien un marge de temps suficientment gran com per a quan els Estats més rígids reaccionessin ja fos massa tard perquè aquest model ja hauria esdevingut una nova realitat.

Tots aquests canvis que s'han anat introduint des de la crisi del 2008 a través de la introducció de noves tecnologies al mercat productiu i que es manifesten a través del que coneixem com a economia de plataformes i gig economy han tingut un escenari on aquesta realitat s'ha materialitzat, la ciutat. Per entendre el creixement i evolució d'aquestes noves realitats cal posar en context algunes dades introductòries sobre les dinàmiques demogràfiques urbanes.

Segons dades del Banc Mundial, l'any 2021 el 57% de la població mundial, uns 4,43 mil milions de persones, viuen en ciutats. A Europa es calcula que el 75% dels habitants, uns 336 milions, viuen en ciutats. Durant els pròxims anys es preveu que aquesta tendència continuï creixent i es calcula que amb aquest ritme, l'any 2050 la població que viu a les ciutats es duplicarà. Amb aquestes dades i la tendència de futur podem veure la rellevància i el pes que jugaran les àrees urbanes en molts àmbits,

econòmic, polític o mediambiental, però també el paper que tenen les tecnologies i l'impacte que aquestes poden produir a les ciutats.

Les prediccions i tesis de la urbanització planetària (Brenner, 2014) van estretament lligades amb l'auge i aparició d'aquests nous models productius que utilitzen la tecnologia com a base del seu negoci (Castells, 1995). Aquesta expansió del que anomenem capitalisme digital no s'entendria sense la tecnologia ni la ciutat. La ciutat és l'espai físic on la tecnologia és introduïda i testejada a tots els nivells. Aquesta nova realitat introduïda a partir de les tecnologies emmarcada en el capitalisme digital no s'entendria sense les ciutats, ja que és en aquestes grans concentracions urbanes on l'economia de plataformes i la *gig economy* és capaç de trobar la densitat i volum de demanda que aquests negocis requereixen per tal de ser viables (Santos, 1996). Aquest model que s'està plantejant no seria viable en termes logístics i econòmics en poblacions rurals i disperses, ja que no tenen la concentració de potencials clients i, per tant, de demanda, que sí que han pogut trobar en l'auge i expansió de les grans concentracions urbanes actuals i futures.

En aquesta conjunció entre tecnologia i ciutat és ineludible la introducció a debat sobre el concepte de les Smart Cities. És important analitzar la relació d'aquesta nova economia plantejada per l'economia de plataformes i el que coneixem com *gig economy* o *economia col·laborativa* amb les ciutats. El terme de Smart Cities s'ha anat introduint i al mateix temps oblidant de forma cíclica durant els últims anys i on la ciutat de Barcelona no ha estat exempta de l'utilització d'aquest concepte tant per part de les diferents Administracions així com per altres agents com les patronals i lobbies empresarials a través de grans esdeveniments i congressos internacionals. En aquest debat sobre la Smart City que porta obert més d'una dècada el fetixisme al voltant de la tecnologia i la innovació ha sigut una constant. En la majoria de debats entorn aquest concepte, la crítica i l'avaluació dels possibles impactes negatius que venen associats a la Smart City no hi han estat presents i sembla que l'optimisme tecnològic ha sigut el relat que s'ha acabat imposant en tots els debats. Com veurem al llarg d'aquest treball és important realitzar un anàlisi crític d'aquestes noves realitats tecnològiques que fugi de mantres i dogmatismes on s'analitzi també els impactes urbans que venen associats a aquests nous conceptes entre innovació, tecnologia i ciutat.

El model de la ciutat de Barcelona entre les Smart Cities i la planificació urbanística d'escala local portada a terme per les diferents administracions entra, en moltes ocasions, en conflicte i contradicció. Des dels plantejaments de la ciutat dels 15 minuts, la pacificació dels carrers, eixos verds, comerç local i de proximitat, la combinació i la diversitat d'usos del sòl (Jacobs, 1961) fins al concepte

de les superilles són elements que en molts casos entren en conflicte amb dinàmiques que escapen de lo local. Les teories actualitzades de planificació urbana de la ciutat creativa (Florida, 2009) mostren el conflicte existent entre els models ideals i teòrics plantejats envers la realitat dels impactes i transformacions que impliquen aquest tipus de plataformes digitals.

Aquest nou tipus de plataformes digitals plantejaran reptes importants entre la ciutat practicada i la ciutat planificada i l'adaptació de la planificació respecte a les dinàmiques econòmiques i els models empresarials de caràcter global (Lefebvre, 1974). La planificació urbana no pot viure al marge de les noves realitats de l'economia capitalista global i els canvis que les noves formes de consum estan provocant a les ciutats. Conceptes i nous paradigmes de caràcter global com la gig economy i l'economia de plataformes posaran en qüestió models de planificació urbana a la ciutat de Barcelona on una visió multiescalar adquireix un pes i rellevància molt important a l'hora d'analitzar i sobretot actuar envers aquestes noves realitats.

5. Objectius

Aquest treball pretén realitzar una anàlisi multiescalar de com les plataformes digitals que trobem dins del que es coneix com la gig economy afecten diferents àmbits i a diferents nivells.

Començant per elements més macro fins a lo més local, es realitzarà una introducció més teòrica de què és l'economia de plataformes, què és la gig economy i de quines empreses estem parlant. A més d'aquesta anàlisi més general veurem quin és l'encaix d'aquest fenomen dins del context de l'economia capitalista global i la distribució geogràfica d'algunes d'aquestes empreses. Encara a una escala més amplia analitzarem el model empresarial on iniciarem un fil conductor que ens permeti destapar el que hi ha realment darrere d'aquestes empreses i quin és el model que realment estan proposant.

A continuació, anirem baixant d'escala en el nivell d'anàlisi on, tenint en compte els conceptes introduïts anteriorment, veurem quins impactes tenen aquests tipus d'empreses en multitud d'àmbits. Veurem quin és l'impacte social, cultural, polític o jurídic que provoquen.

Seguidament, continuarem baixant d'escala fins a lo més local per tal d'analitzar quin és l'impacte urbà que aquesta nova economia pot provocar. Per tal d'exemplificar i desenvolupar les conseqüències directes dels impactes d'aquestes empreses a la ciutat de Barcelona, utilitzarem una àrea d'estudi molt concreta de la ciutat a través del carrer de Consell de Cent i les Dark Kitchen o Cuines Fantasma del Clot i Les Corts.

Per finalitzar, aquest treball també té l'objectiu d'introduir a debat temes referents a la tecnologia, la innovació, l'economia i la planificació urbana que estaran presents a modus de fil conductor al llarg de tot el treball i que entrant en conjunció amb l'anàlisi d'alguns dels plantejaments i debats actuals dins de la Geografia Humana faran que el conjunt dels objectius proposats resulti un estudi complet, integral i multiescalar. Aquest treball no només té com a objectiu l'anàlisi d'una problemàtica molt concreta sinó que també pretén fer una reflexió general sobre els àmbits d'estudi de la Geografia i la pretensió d'obrir nous horitzons en les temàtiques a les quals la mirada amplia que proporciona una disciplina com la Geografia té molt a aportar.

6. Metodologia

La metodologia emprada per realitzar aquest treball consta de diferents parts. La primera part, on s'exposa el marc teòric i aspectes més tècnics sobre la temàtica d'estudi, ha estat elaborada a partir de la síntesi bibliogràfica de diferents autors d'àmbits i professions diversos. Aquest estudi és una anàlisi teórico-pràctic, pràctic perquè hi ha un treball de camp i una participació directa en aquest tipus d'economia que també incorpora teories de diversos autors de Geografia i altres especialitats. A part de la recerca bibliogràfica aquest treball incorpora molts coneixements procedents de les classes impartides durant els quatre anys del Grau, així com reflexions i idees que he pogut extreure de debats amb el professorat i amb companys i companyes de classe.

Per tal de realitzar una anàlisi profund aquest estudi també incorpora un extens treball de cerca d'hemeroteca de diferents documents, articles, llibres, blogs, documentals i notícies sobre diferents aspectes relacionat amb les plataformes digitals i aquest model de negoci que reforçaran i complementaran molts dels autors, teories i altres fonts d'informació per tal d'aportar una anàlisi en profunditat sobre la qüestió.

Paral·lelament a aquesta incorporació de teories de caràcter més acadèmic i formal, en aquest treball he plasmat moltes de les experiències viscudes en primera persona com a treballador d'alguna de les empreses que analitzarem més endavant. A part de la meua experiència he afegit anàlisis i punts de vista extrets de diferents congressos internacionals als quals he pogut assistir com el Gig Workers Congress celebrat el 23 d'abril a Los Angeles o el congrés i presentació de Platform Work Law al Parlament Europeu celebrat el 8 de setembre a Brussel·les així com de xerrades, presentacions de documentals i ponències. Aquest treball també incorpora un elevat nombre d'hores de treball de camp a través de l'observació a peu de carrer de les àrees d'estudi analitzades i l'observació participant treballant directament en algunes d'aquestes empreses.

El treball de camp a peu de carrer del tram de Consell de Cent analitzat ha estat elaborat durant el mes de novembre de 2021 previ a la construcció de la superilla i eixos verds d'aquest tram. Posteriorment, la segona part del treball de camp d'aquesta àrea d'estudi concreta va ser realitzat durant els dies 27, 28 i 29 d'abril de 2023 un cop les obres de les noves superilles ja van finalitzar en el tram seleccionat. Per acabar de complementar el treball s'han incorporat diverses entrevistes qualitatives d'actors que considero rellevants per tal de realitzar els diferents nivells

d'anàlisi plantejats. Les entrevistes qualitatives van ser realitzades durant el Gig Workers Congress de Los Angeles de l'Abril del 2023 a Tristan Lion, treballador i membre del primer sindicat dels EEUU a Amazon i Renato Assad, treballador del Brasil de l'empresa de repartiment Rappi i geògraf de la Universitat de Sao Paulo van aportar el relat en primera dels treballadors i altres aspectes rellevants sobre l'estudi d'aquestes empreses. L'entrevista a Núria Soto fundadora del col·lectiu de repartidors espanyol estatal Riders x Derechos (RXD) i membre de l'Observatori Algoritme i Societat (TAS) realitzada el 9 de Març de 2023 durant la presentació de l'informe de *Vulneraciones de derechos sociales e impacto ambiental del consumo digital* de l'Observatori DESC, van permetre veure quin és el model de negoci i l'encaix d'aquestes plataformes en l'entorn urbà. Finalment, l'entrevista realitzada a Veronica Soto membre i portaveu de la plataforma Stop Cuines Fantasma realitzada el 23 de maig permet analitzar un dels altres exemples dels impactes urbans i conseqüències d'aquest tipus de plataformes digitals com són les cuines fantasma o dark kitchens que analitzarem al llarg del treball.

Podem veure com el treball ha estat elaborat a partir d'unes fonts d'informació molt diverses i transversals. Aquesta varietat en les fonts proporcionarà al treball resultant una multidisciplinarietat, visió amplia i multiescalar que considero molt important i que respon a un dels principals objectius d'aquest treball. Les diferents anàlisis, reflexions i conclusions que sorgiran en aquest treball seran el resultat de la contraposició i creuament de dades procedents de les diverses fonts d'informació qualitatives.

En general, en el treball no s'han inclòs fonts d'informació de caràcter quantitatiu, ja que com podem veure més endavant és una temàtica que es troba en un estat força inicial de la que gairebé no hi han dades que, sumada a l'opacitat i modus operandi de moltes de les empreses i models analitzats, provoca una gran falta d'informació de caràcter quantitatiu.

ANÀLISI DE L'OBJECTE D'ESTUDI

7. Analitzant el model

En aquest apartat analitzarem el model d'aques tipus d'empreses representant en una figura empresarial anomenada Startup, com es financen, com funcionen, quines etapes plantegen aquest tipus d'empreses i la diferenciació respecte altres empreses més tradicionals. En aquest apartat també veurem quines són les empreses que formen part d'aquest model i a quina activitat i sectors es dediquen. A més, també veurem com funciona la seva distribució geogràfica a través de l'anàlisi de la seva estratègia en un mercat global. Per finalitzar, l'apartat de l'anàlisi del model veurem quina és la realitat que s'amaga darrere dels seus plantejaments teòrics i com s'expressen realment en la realitat.

7.1 Les Startups, l'acceleració capitalista

L'economia de plataformes es caracteritza per implantar un model laboral que permeti externalitzar les responsabilitats laborals entre l'empresari i el treballador. Una de les peces estructurals d'aquest tipus d'economia és que no tenen treballadors assalariats; en el seu lloc, disposen de *freelance*¹, autònoms o contractats per tercers a través d'ETT. El creixement d'aquest model de negoci ha vingut potenciat pel naixement d'un nou tipus o concepte d'empresa, les *Startups*². És important que no totes les Startups plantegen els mateixos reptes i impactes, en el cas d'aquest estudi analitzarem Startups que sí creen i produeixen impactes en diferents àmbits i nivells. Aquestes empreses practiquen un tipus de model empresarial que destaca per la incorporació de tot tipus d'eines tecnològiques a la seva activitat econòmica, però sobretot, un ritme de creixement molt elevat. Les Startups acostumen a tenir un cicle vital bastant reduït, ja que el seu model de negoci busca alts creixements en períodes de temps molt curts. Això ho aconseguen a través de rondes de finançament on els inversors parteixen d'una ronda *Seed*³ (ronda "llavor") on es funda l'Startup i es tanteja el model de negoci. Si després d'un període de temps curt veuen que ha tingut una certa tracció segueixen invertint en properes rondes de finançament A, B, C, etc.

Aquests tipus d'empreses acostumen a tenir un model de negoci que consisteix a cremar tots els

¹ És un professional independent que ofereix els seus serveis per a realitzar diferents projectes i tasques a diferents clients sense estar vinculat laboralment a l'empresa.

² Una startup és una nova empresa que té com a objectiu desenvolupar i escalar productes, serveis o tecnologies innovadores. Normalment opera en un mercat dinàmic i a través d'una evolució molt ràpida, amb un enfocament en el creixement, la disrupció i l'aprofitament de noves oportunitats de mercat.

³ Una ronda seed és una etapa inicial de finançament en la qual les startups busquen inversions per desenvolupar les seves idees i validar el seu model de negoci.

diners possibles obtinguts a partir de les rondes de finançament per tal de créixer el màxim possible sense preocupar-se massa en estar uns quants anys generant pèrdues perquè un dels seus lates motivés el de l'hipercreixement costi el que costi. Moltes d'aquestes empreses saben que degut a les *zones grises* legislatives amb les quals treballen tenen poc temps per créixer abans que comencin els problemes judicials. La gran majoria de Startups que sobreviuen als primers anys mai assoleixen la rendibilitat, però aconsegueixen uns nivells de facturació i sobretot una base de clients suficientment gran perquè sigui atractiva per altres inversors que acabaran comprant l'empresa i incorporant-la en alguna branca dels diferents conglomerats i grups d'inversors que finalment s'estabilitzarà i acabarà convertint-se en una empresa "tradicional", el que anomenen com a *Corporate*⁴.

Les Startups pretenen revolucionar els models de negoci tradicionals a partir d'una estratègia empresarial molt agressiva que provoca que molts dels models tradicionals no puguin competir amb empreses que tenen una font de finançament gairebé il·limitada i que acaben rebentant el mercat. Les Startups han estat un dels exemples d'aquest canvi de model empresarial que pretén connectar a clients i treballadors utilitzant la tecnologia per a presentar noves maneres d'entendre les formes de consum, així com un canvi de mentalitat en les formes de contractació de treballadors.

Companyies com Glovo, Deliveroo, Uber, Airbnb o Task Rabbit, entre d'altres, han sigut les empreses que han encapçalat aquest nou model oferint un seguit de treballs temporals i donant l'oportunitat a treballadors precaris d'obtenir uns ingressos extra en el seu temps lliure. En principi, aquests treballadors tindrien una flexibilitat que els permetria treballar quan volguessin, on volguessin i no estarien controlats ni tutelats per ningun cap.

Amb aquest discurs i aprofitant el context socioeconòmic actual, les Startups tenen accés a mà d'obra barata i gairebé il·limitada que els permet desenvolupar el seu model de negoci. Aquests tipus de models de negoci tenen una demanda tan elàstica que necessita aquesta flexibilitat per a poder satisfer les necessitats dels clients. L'economia de plataformes no treballa amb stocks sinó que gràcies a l'economia *on demand*⁵ aconsegueix tenir el producte després que el client hagi pagat per ell. Això proporciona a la companyia una flexibilitat financera molt potent que provoca que en comparació amb altres models de negoci tradicionals sigui molt més atractiu i fàcil d'operar.

⁴ Una corporate és una gran empresa que opera a una gran escala, que acostuma a tenir varies divisions, filials i subsidiàries i que tendeix a tenir una estructura més jerarquitzada i rígida que, per exemple, una startup.

⁵ És un tipus de model d'entrega de productes o serveis de manera immediata.

Tenint els treballadors i el producte relativament fàcil d'aconseguir; només falta trobar la idea que tingui una tracció suficient per a captar a molts clients. En aquest punt entra el múscul financer proporcionat per les diferents rondes d'inversió i injecció de capital constant. Les Startups tenen un model de negoci de marketing i publicitat molt agressiu, necessiten captar el màxim nombre de clients en el menor temps possible, per tant, un gran percentatge del capital financer va dedicat a les campanyes de publicitat per a la captació de nous clients. Gràcies al seu potent múscul financer i que els inversors són capaços de sustentar una empresa a pèrdues durant anys, moltes d'aquestes empreses acaben quedant-se amb el monopoli del mercat i els clients d'altres més petites i tradicionals que no poden competir contra un model de negoci tan agressiu en capital.

Un cop les Startups tenen el cercle complet, treballadors, producte i client, comencen a aplicar el mateix *playbook*⁶ que els ha funcionat en una ciutat o país per a replicar-lo en altres ciutats, països, regions o continents. Un dels objectius principals d'aquest model de negoci és el creixement exponencial. Totes les idees de negoci que es plantegen han de poder-se realitzar a escala i han de ser negocis que puguin ser fàcilment reproduïbles a altres territoris. Amb aquest objectiu i un cop testejat el model de negoci el següent pas és l'expansió al màxim de llocs possibles. Amb el múscul financer del qual gaudeixen aquests models de negoci, poden obrir nous mercats on encara no hi hagi cap competidor operant i, per tant, moltes d'aquestes Startups o empreses tecnològiques de l'economia de plataformes acaben esdevenint empreses transnacionals.

Degut a la seva essència agressiva, la majoria d'inversors prefereixen seguir injectant capital per al creixement en comptes de buscar la rendibilitat. En molts casos, aquest creixement desmesurat provoca que moltes d'elles acabin tancant o sent comprades per altres grups inversors, molts cops competidors, perquè no tenen capital suficient per sostenir el creixement sense rendibilitat.

Per últim, entra l'última fase de tota Startup o empresa emmarcada en l'economia de plataformes, el moment de l'estabilització i cerca de rendibilitat. Un cop expandit el negoci de la manera més agressiva possible que el capital ho permeti i un cop haver arribat a tots els mercats possibles, és el moment en el qual moltes companyies decideixen començar a buscar l'estabilitat financera i, per tant, buscar ser rendibles. En aquest moment comencen ajustos de plantilla, abaratiment dels costos fixos (salaries de treballadors, personal, etc) i millora en la productivitat. En molts casos, aquestes empreses han crescut tant en tan poc temps que tenen greus problemes de gestió interna amb

⁶ És el conjunt d'estratègies, plans o accions que serveixen per a orientar i dirigir el rumb d'una empresa.

càrrecs duplicats, més treballadors de marketing, programadors, etc dels que necessiten en la fase d'estabilitat i que cal optimitzar. Aquest desencaix i desestructuració interna fruit de l'hipercreixement i d'una certa bombolla de les empreses tecnològiques acaba provocant que en el transcurs de búsqueda de rendibilitat es produeixin molts acomiadaments o *layoff*⁷. Actualment moltes de les tecnològiques que havien agafat molt de pes i molts treballadors durant els últims anys estan en aquesta fase. A més de retallar en els costos de producció en aquells territoris on s'han quedat amb tot el mercat, comencen a repercutir en el client aquesta cerca de rendibilitat apujant els preus i empitjorant el servei.

És en la fase de la recerca de la rendibilitat on moltes empreses que han crescut de manera exponencial comencen a veure que és probable que el seu negoci no sigui rendible i que segurament havien estat immersos en una bombolla potenciada pel mateix mercat i la dinàmica propiciada pels alts nivells d'inversió de capital. En aquest punt, moltes acaben venent-se a altres competidors, tancant o desapareixent. Aquesta fase de reestructuració també provoca que es tanquin molts dels mercats que s'havien obert durant l'etapa d'expansió i que només quedin operatius aquells que tinguin la possibilitat de ser rendibles.

Aquest model de negoci provoca que els emprenedors que havien tingut la idea i havien fundat l'empresa degut al nivell tan intensiu en capital que requereixen aquests tipus de negoci, acabin tenint un percentatge de l'empresa molt petit, ja que al llarg de les diferents rondes de finançament les seves participacions s'han anat diluint cada cop més. En molts casos, aquests directius fundadors acaben perdent totalment el control de l'empresa i són els grups inversors que han proporcionat el capital financer qui a través de gestores acaben gestionant l'empresa.

Aquests tipus d'empreses no interessen a tots els fons d'inversió, ja que tenen una alta taxa de fracàs i mortalitat. Només aquells fons denominats fons de capital risc són els que estan disposats a invertir capital en aquestes empreses. Les Startups de l'economia de plataformes implanten un model d'hipercreixement exponencial. Acceleren tots els processos tradicionals del circuit del capital permetent que les poques que triomfen obtinguin uns multiplicadors de rendibilitat molt elevats fet que fa que siguin inversions atractives pels fons de capital risc.

En molts casos són models de negoci que se sustenten en bombolles d'insuflació de capital rere

⁷ És el terme anglosaxó utilitzat per acomiadar un treballador.

capital sense que el negoci sigui rendible per si sol i depengui totalment de les rondes de finançament. Tot i que moltes fracassen algunes acaben triomfant i desbancant a les empreses més tradicionals que estan lligades al compliment de la rigidesa dels contractes de treball, de preus més alts i de campanyes de marketing molt menys agressives. Les empreses tradicionals no tenen el múscul financer que tenen aquestes empreses i és que no hi ha cap companyia que pugui sostenir-se en pèrdues durant períodes de temps tan elevats com ho fan les Startups o empreses de l'Economia de Plataformes. Estem, per tant, davant d'un model empresarial d'una agressivitat molt elevada que afecta múltiples nivells de l'economia i la societat de la qual només acabem de veure el seu inici i que, de ben segur, seguirà implantant i expandint aquest tipus de negoci en un futur.

Etales del procés de les empreses de l'Economia de Plataformes/Startups: .

Idea de negoci inicial

Etaa financera

Etaa expansió

Etaa reestructuració

Etaa estabilitat/rendabilitat

Altres etapes:

Etaa pre-seed

Etaa Seed (salto de fe)

Etaa Early stage-> rectificació de la idea inicial

Etaa de creixement i validació de la hipòtesi

Etaa d'expansió

Etaa d'exit (venta de l'empresa)

L'objectiu final de la gran majoria de les Startups és arribar a l'etapa de l'*exit*⁸ on en cas d'una possible venda els inversors inicials recollirien el capital invertit i, si ha anat molt bé, multiplicarien per X la seva inversió inicial. És important destacar que el 90% de les Startups que comencen mai arriben a aquesta etapa i acaben morint o desapareixent (Escartín, 2020).

Per tal d'entendre i analitzar els impactes d'aquestes noves plataformes que a través del model de negoci de l'economia de plataformes i la gig economy estan esdevenint una nova realitat cal entendre com funcionen aquestes empreses. Entenent el modus operandi empresarial podem

⁸ És el procés que realitza un inversor de retirada de capital a través de la venda d'accions o altres valors financers d'una empresa.

explicar i analitzar quines són les conseqüències d'aquest model i els seus impactes. En la figura 1 podem veure com el model de les Startups és un pla de negoci accelerat on en el que en una empresa convencional trigaria cada una de les etapes diversos anys en succeir, en aquest tipus d'empreses es produeix en un període de temps molt reduït. Des de l'etapa inicial de la idea i la validació de la hipòtesi/idea fins a l'etapa final poden passar escasos anys. Entremig, la tònica general són les contínues rondes de finançament que permetin accelerar i escalar el negoci a una gran velocitat.

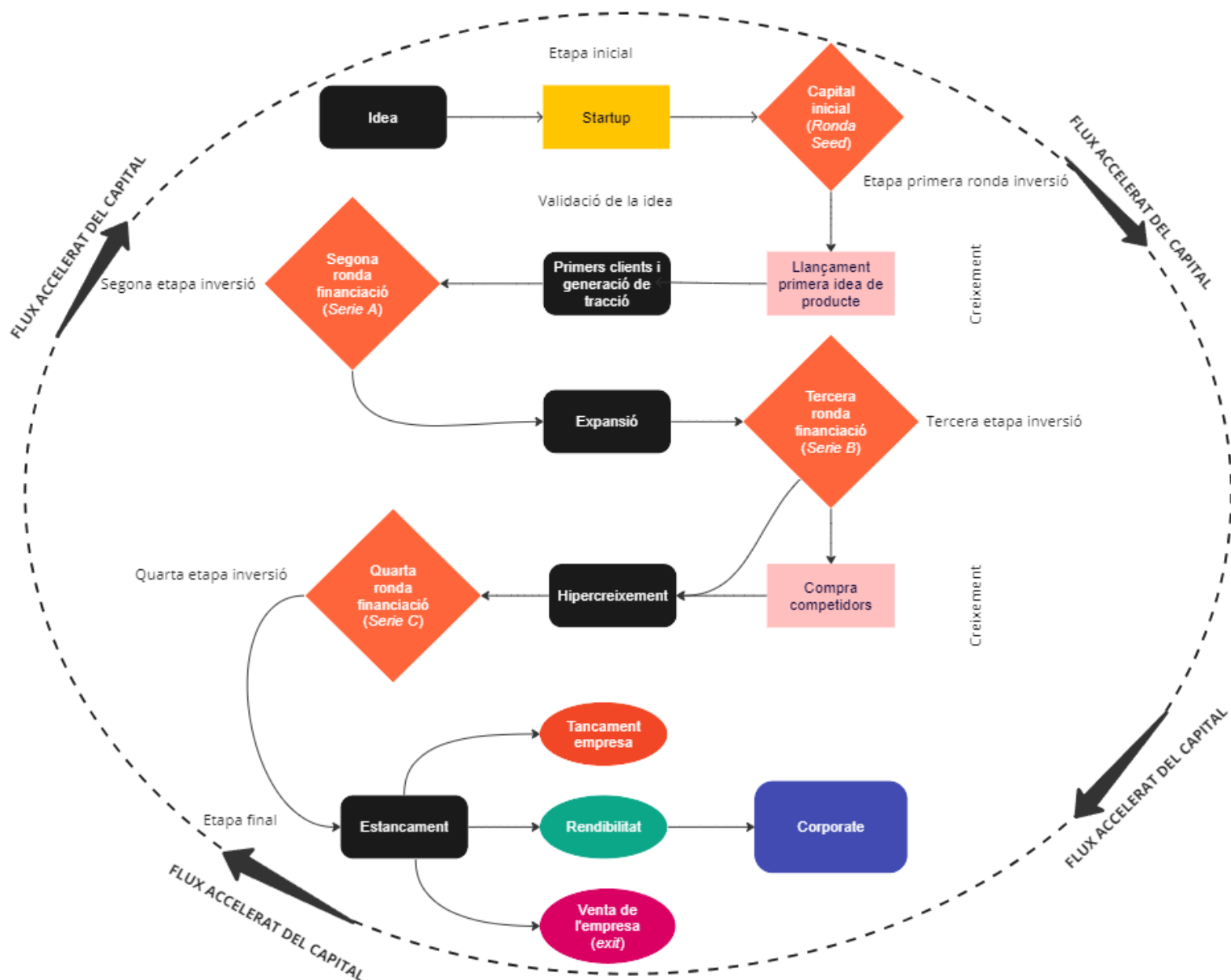


Figura 1. Diagrama de funcionament d'una startup de l'Economia de Plataformes. **Font:** Elaboració pròpia.

Al llarg de les diferents etapes és comú que el seu model de negoci i idea inicial sigui qüestionat sobre si és legal o no i en moltes ocasions acabi judicialitzat. Donades les característiques d'aquest tipus de funcionament el qüestionament legal sobre el seu model de negoci no és quelcom preocupant, ja que saben que, en general, la Justícia i les Administracions actuen de manera tan lenta que quan aquestes hagin resolt si el model és legal o no és probable que ja s'hagin venut o hagin tancat. En altres casos, tot i que les Administracions i la Justícia hagin resolt que el model no era legal, la implantació en la societat i en el consumidor hagi sigut tan forta que acabin esdevenint models acceptats. En molts casos, les mateixes administracions han permès a través de modificacions de lleis llegalitzar el model provocant que el que anteriorment era un negoci il·legal o alegal esdevingui un model legal amb totes les de les lleis. Aquest és un dels fronts de batalla que aquest tipus d'empreses obren i del qual en parlarem més endavant. Ens trobem, per tant, davant d'un model de negoci que es mou constantment entre el que ells anomenen “zones grises” dels ordenaments legals de tots els països en els quals operen.

Durant les etapes d'expansió de capital aquestes zones grises o alegalis a través de les quals es mouen no representen un fre pels inversors que saben que l'administració trigarà a actuar. És un cop en l'etapa final on les rondes de finançament i on les empreses comencen a buscar la rendibilitat on aquests problemes legals comencen a resoldre's, moment en el qual moltes d'elles acaben desapareixent o sent comprades per altres competidors més grans.

Aquest esquema és important, ja que de totes aquestes pràctiques de model empresarial se'n derivaran després molts dels impactes i problemes de tipus social, econòmic, urbà, polític o cultural que més endavant analitzarem.

7.2 Qui són?

De quines empreses estem parlant quan parlem d'economia de plataformes i gig economy? Un cop desenvolupat i aprofundit sobre què és i com funciona una Startup o què és la gig economy i l'economia de plataformes, cal preguntar-se exactament: de quines empreses estem parlant quan parlem de gig economy, qui són i què fan exactament. Per no parlar sempre de manera abstracta cal posar nom i cognoms a algunes d'elles. A l'hora d'analitzar aquest tipus de model de negoci és important saber exactament quines són aquestes empreses, d'on són i des de fa quan que existeixen. En molts casos, al tractar-se de quelcom nou i del qual no hi ha massa informació, ens trobem que la majoria de gent desconeix de la seva existència. Algunes són conegudes per tothom, però d'altres són totalment desconegudes tant el nom de l'empresa com el tipus de negoci que plantegen.

Per tal d'aportar llum sobre quines i que fan exactament aquestes empreses a continuació podem veure un recull d'algunes de les Startups que formen part del que anomenem gig economy i economia de plataformes que operen a l'Estat espanyol:



Glovo és una Startup que va néixer a Barcelona l'any 2014 que ha estat venuda recentment al grup inversor Delivery Hero. Segurament una de les empreses d'entrega a domicili més coneguda en l'actualitat.



Uber és una plataforma de mobilitat (VTC) que connecta passatgers amb conductors. Es una empresa fundada l'any 2009 a San Francisco que ha esdevingut una competència directa amb el taxi tradicional.



Cabify és una Startup de mobilitat (VTC) fundada a Espanya l'any 2011 que connecta a "conductors autònoms" amb passatgers. Es una empresa que competeix amb empreses com Uber o Lyft i amb el sector del Taxi.



Deliveroo és una empresa d'entrega a domicili fundada l'any 2013 a Londres. L'any 2020 va realitzar un ERE a tota Espanya i va marxar del país després de la implantació de l'anomenada "Llei Rider".



Airbnb és una Startup que es va fundar l'any 2008 a San Francisco i que opera en més de 19 països. Aquesta és una plataforma de lloguer d'allotjament de curta durada que permet posar en contacte particulars amb persones que volen llogar un apartament.



Task Rabbit és una Startup fundada l'any 2008 a Boston. Aquesta plataforma permet contractar a "treballadors independents" per a realitzar tot tipus de tasques domèstiques.



Fiverr és una Startup fundada l'any 2010 a Israel. Fiverr és una plataforma digital que permet als "freelancers" oferir els seus serveis sobretot dedicat a perfils "tech" com dissenyadors, enginyers o programadors.



Stuart és una empresa fundada l'any 2015 entre Paris i Barcelona. Aquesta Startup està especialitzada en entregues super ràpides entre empreses (model B2B) a través de "repartidors autònoms".



Fixando és una Startup fundada l'any 2019 que permet contractar els serveis de professionals autònoms de perfils molt diversos i variats que van des de serveis domèstics, classes particulars o serveis de seguretat.



Cuideo és una Startup fundada a Espanya l'any 2016. Cuideo es una plataforma digital que ofereix a particulars diferents serveis relacionats amb la cura de persones grans realitzats per "treballadors autònoms".



Bolt és una Startup de l'àmbit de la mobilitat urbana fundada a Estònia l'any 2013. Aquesta plataforma lloga a través de la seva APP serveis de mobilitat a través de patinets elèctrics, bicicletes i serveis de taxis (VTC).



Donkey Republic és una empresa fundada a Dinamarca l'any 2014. Aquesta Startup es dedica al lloguer de bicicletes a través d'una APP que el client pot llogar i deixar en qualsevol punt de la ciutat.



Getir és una Startup fundada l'any 2015 a Istanbul. Aquesta plataforma digital permet realitzar compres ultraràpides que son entregades en qüestió de minuts a través d'una extensa xarxa de "supermercats fantasma".



Amazon Flex és una empresa filial d'Amazon que es va introduir a Espanya per primer cop l'any 2017. Amazon va utilitzar aquesta filial per fer el repartiment de domicili dels seus paquets a partir d'una flota "d'autònoms" que utilitzaven el seu vehicle propi per realitzar les entregues. Mentre que a altres països segueix operant l'any 2022, després d'un llarg procés judicial, l'empresa va tancar aquesta filial a Espanya.



Aquestes són només algunes de les Startups que existeixen. Les més conegudes acostumen a ser les relacionades amb la mobilitat i l'entrega de paqueteria a domicili. És important destacar que, tot i que en aquest treball en concret les empreses agafades com a referència per a analitzar l'impacte que provoquen en diferents àmbits de la ciutat de Barcelona siguin de l'àmbit de la mobilitat i l'entrega a domicili, cal tenir present que aquest fenomen és quelcom transversal que afecta molts altres sectors. Aquest fenomen va des d'empreses tecnològiques utilitzades per la formació acadèmica de persones com Preply o Microverse, que a part de proporcionar cursos formatius, per accedir-hi has d'hipotecar un % del teu sou durant uns anys, fins a empreses com Nannyfy que permeten aconseguir cangurs per a nens petits.

Podem veure com aquestes empreses que en la seva gran majoria són el que coneixem com a Startups, compleixen una sèrie de patrons que és important destacar:

- Pràcticament, la totalitat de les Startups anteriorment enumerades són fundades a partir de l'any 2008, fet que exemplifica i confirma la idea introduïda inicialment que ens trobem davant d'una onada que planteja un tipus de negoci cada cop més neoliberal i extractiu que es va iniciar a partir de la crisi econòmica del 2008.
- La gran majoria d'aquestes empreses ha introduït la figura del "freelance" o "treballador autònom" en els seus perfils professionals, evitant d'aquesta manera tenir masses treballadors contractats en nòmina per tal d'abaratir costos i reduir la càrrega i responsabilitats socials que ha de suportar l'empresa.
- En moltes d'elles el seu model de negoci no està del tot regulat i tot i que jurídicament moltes no són ilegals sí que es troben en una situació de certa alegialtat. Veiem com en molts casos ens trobem amb models de negoci que naveguen en el que anomenem com a "zones grises", terme ja explicat anteriorment.
- Totes aquestes empreses operen o han operat a Barcelona. Tot i que operin al costat de casa nostra moltes d'elles no són gaire conegudes, fet que pot mostrar que encara no estan suficientment madures ni preparades per entrar a tot el públic en general sinó que el seu target es tracta de perfils molt específics i característics de cadascun dels diferents sectors en els quals operen.
- Són empreses que han estat fundades en ciutats concretes, però que des d'un inici han sigut fundades amb la intenció d'escalar el negoci més enllà de lo local tenint una intenció de ser una empresa transnacional. Són empreses amb inicis locals però amb una clara visió global.
- Aquestes empreses d'una manera o una altra provoquen un impacte en el lloc físic on es desenvolupen, o sigui la ciutat. En molts casos els impactes que aquestes provoquen no s'escenifiquen físicament ni són palpables sinó que són impactes de caràcter social, polític o fins i tot cultural.

7.3 Una estratègia global

En tot aquest entramat les empreses saben perfectament a què estan jugant. En molts casos, una empresa compra i absorbeix els seus competidors fet que provoca que tinguin un cert monopoli. La compra i adquisició de competidors així com l'obertura de nous mercats en altres països i regions no és quelcom a l'atzar sinó que forma part d'una estratègia empresarial perfectament planificada. Aquestes empreses no deixen res a l'atzar; la quantitat ingent de recursos dels quals disposen els permet elaborar i executar una estratègia empresarial expansiva però perfectament encaixada i repartida en un món on l'economia és cada cop més global. D'aquesta manera, podem veure com en molts casos es reparteixen el mercat per regions on la distribució geogràfica, per tal de no fer-se competència en mercats que ja s'han estabilitzat, és executada a la perfecció (figura 2 i 3).

Entre elles es complementen molt bé per tal de repartir-se el mercat de manera ordenada, fet que mostra que tot i la necessitat d'expandir-se i créixer a una velocitat molt elevada, la planificació i distribució d'aquestes en el taulell global segueix un ordre concret. Estem davant d'un model perfectament planificat, repartit i executat.

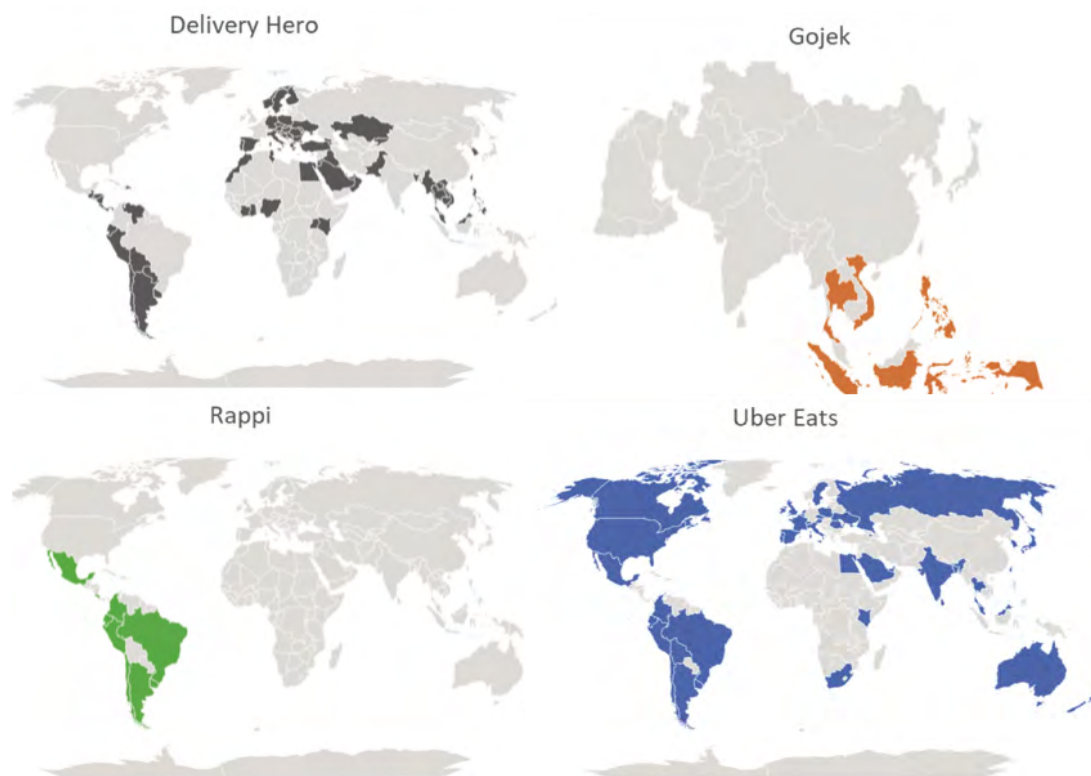


Figura 2. Distribució de les empreses de repartiment a domicili de l'economia de plataformes. **Font:** Observatori DESC.

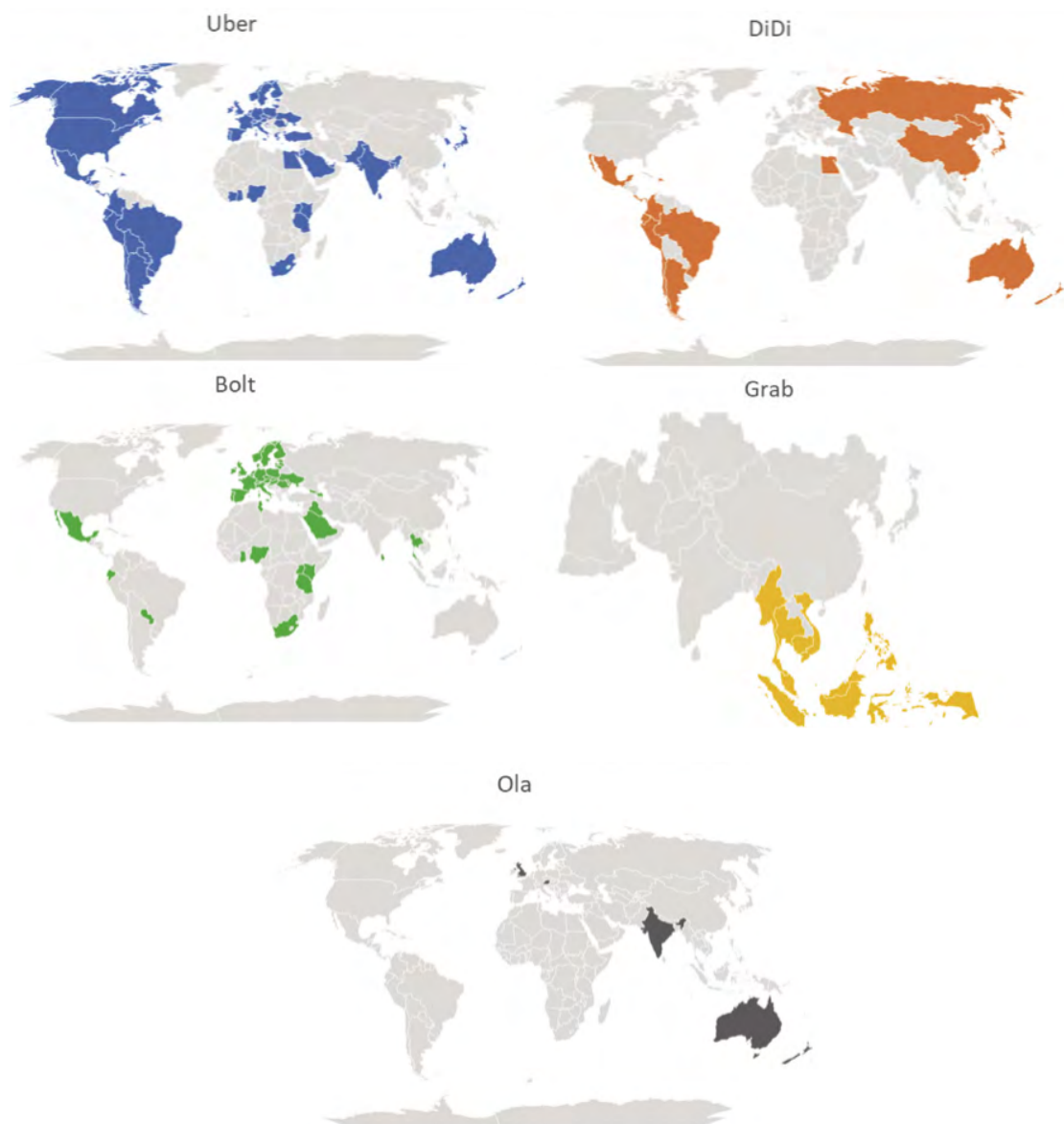


Figura 3. Distribució de les empreses de mobilitat de l'economia de plataformes. **Font:** Observatori DESC.

La tendència en aquest tipus d'empreses és la de passar d'una empresa nacional a aconseguir ser internacional en molt poc temps per tal d'aconseguir posicionar-se en el taulell de joc global i convertir-se en una potent empresa transnacional. És una dinàmica creixent en aquest tipus d'empreses i que segueix la lògica expansiva sense fronteres en un món totalment globalitzat propi del capitalisme digital del segle XXI. Precisament la naturalesa fundacional d'aquests models de negoci de buscar idees que permetin la seva escalabilitat i que sigui un model replicable a qualsevol regió és el que els otorga, entre moltes altres dinàmiques econòmiques, aquesta posició i visió global.

És molt important no quedar-se en un únic país, ja que la capacitat d'influència es redueix molt, ja que no pots amenaçar d'anar-te'n a un altre país si el país en qüestió no et permet operar sota les condicions a nivell legislatiu, laboral o fiscal, necessàries pel seu negoci. És per aquest motiu que aquest tipus d'empreses sempre han buscat ser el més gran en tamany i en capil·laritat quant a nombre de països per tal de tenir eines de pressió cap als diferents Estats o inclús per tenir suficient força per a fer un lobby potent i poder influenciar i pressionar en les decisions polítiques d'estaments superiors als nacionals com la UE on inclús en alguns casos inclús mitjançant mètodes de pressió de dubtosa legalitat com podem veure més endavant.

7.4 Destapant el model

L'economia de plataformes ha construït un complex entramat que, en estar sustentat sobre la competència extrema, en el seu camí ha anat tolerant pràctiques cada cop més qüestionables per guanyar posicions, fins a arribar al punt del frau massiu i l'explotació a nivells que recorden l'esclavisme de segles passats. Tot davant dels nostres ulls i sense que en un inici s'hagi detectat aquest tipus de fraus per part del gruix de la població així com dels diferents actors i agents socials.

Estem parlant d'un sistema pensat acuradament per desestabilitzar qualsevol tipus de seguretat que pogués oferir, portant que cada repartidor, conductor o treballador d'aquestes plataformes hagi d'arribar als seus propis límits físics, morals i mentals si volen mantenir la seva feina i obtenir els diners que necessiten per sobreviure a Espanya. El treball en moltes plataformes digitals s'ha precaritzat fins a un extrem intolerable. Sempre sota un discurs de progrés tecnològic, autonomia, flexibilitat i emprenedoria que res se sembla a la realitat. Aquestes empreses han basat un model de negoci a partir de la implantació de figures i tipus de contractació totalment il·legals, com els falsos autònoms. En la majoria d'elles, sobretot en el sector de la mobilitat i el repartiment a domicili, el model de negoci és sustentat únicament a partir de l'explotació laboral a través de figures alternatives al contracte de treball.

Aquest tipus d'empreses van construir un model que ha sabut aprofitar hàbilment les diferents conjuntures socials com la crisi econòmica, els moviments migratoris, o l'atur entre d'altres. D'aquesta manera, han pogut refinar i reinventar els clàssics mecanismes d'explotació, ahora que es presenten davant de la societat com el futur del treball, la innovació tecnològica i el

desenvolupament econòmic. És un discurs realment potent perquè els ha permès pressionar constantment a través de lobbies polítics per adaptar l'"antiquat" marc normatiu anterior a favor seu. No cal negar que aquestes empreses, tot i camuflar gran part del seu discurs rere paraules que permeten tergiversar la realitat, han sigut sinceres i més o menys transparents des dels seus inicis, han vingut a carregar-se tot el que no els permeti implementar el seu model de negoci.

I per això han articulat una sèrie d'estratègies amb l'objectiu principal de transformar la legislació laboral i la seva regulació, aconseguint que, per exemple, ja no ens sigui estrany veure falsos autònoms recurrent els carrers i treballant de manera totalment irregular. La seva capacitat de pressió, provinent de les ingents sumes de capital risc que les financen, s'utilitza per moure els marges de la definició de treball, entre el digne i el precari i, per tant, intentant canviar un paradigma que semblava que estava assentat sobre uns pilars ben consolidats. Hem de recordar que només al nostre país portem més de 75 sentències contra empreses de mobilitat i de repartiment a domicili que qüestionen el model laboral de les plataformes de repartiment per haver muntat un complex sistema per explotar els treballadors. Pocs sectors han hagut d'afrontar tantes sentències per frau o vulneració de drets fonamentals que puguin seguir operant exactament igual que ho havien fet des dels seus inicis i sense haver de canviar res. És una tàctica totalment deliberada i portada a consciència que s'encabeix en tots els tipus de batalla que han vingut a plantejar al conjunt de la societat, Estat o Institucions.

A tots els països generen aquest tipus de situacions i a tots podem trobar els mateixos arguments: que la legislació no s'adapta als nous temps i tecnologies, que els treballadors volen flexibilitat i autonomia, que cadascú ha de poder emprendre i transformar-se en el seu propi cap, etc. Però, per més que ens puguin semblar, el rerefons del que realment persegueixen és sempre el mateix: fomentar i protegir un sistema de competència desregulada que permeti traspasar els costos de l'activitat a les mateixes persones treballadores i així augmentar els seus beneficis al màxim. D'aquesta manera, estem davant d'un veritable bombardeig discursiu i una batalla a tots els nivells contra els pilars de l'Estat de Benestar i cal tenir-ho molt present. Aquest model és un model que no s'aturarà aquí i s'expandirà a molts altres sectors, parlem de professors, advocats, metges, cuidadores a domicili, fotògrafs, periodistes i un llarg etcètera. Han vingut a sacsejar-ho absolutament tot. Amb la sacsejada que pretenen implantar no només ho faran implementant nous models de treball i de consum sinó que aquest nou capitalisme digital ha vingut a sacsejar també els pilars més fonamentals de la nostra societat així com les estructures dels Estats.

El problema no és si la normativa laboral permet més o menys flexibilitat, sinó que aquest argument s'utilitza com una disfressa per potenciar el model. D'aquesta manera s'amaga la relació laboral i a més es defrauda a la Seguretat Social. El frau és tan massiu que si aquest model aconsegueix implantar-se i expandir-se pot provocar un terratrèmol en les arques públiques i, per tant, en l'Estat del qual costarà sortir-ne. Estem, en la meua opinió, davant d'un projecte empresarial deliberat i realment ambiciós, on l'objectiu que persegueixen no és només una rendibilitat alta, sinó la transformació de la idea del treball, de la societat en general i d'un gir neoliberal que recompongui les estructures Estatals.

8. Les batalles i els impactes de la seva implementació

Les empreses de l'economia de plataformes han vingut a introduir i imposar un seguit de canvis amb unes possibles afectacions estructurals per a les nostres societats molt importants. Molts d'aquests canvis no es produeixen d'una manera amistosa sinó que hi ha un seguit de tensions on cadascun dels diferents agents participants lluitarà per tal d'aconseguir els seus objectius. Serà també on la ciutat tindrà un lloc important d'especial rellevància dins d'aquestes pugnes entre els diferents agents perquè serà l'escenari físic on, com veurem més endavant, s'exemplificarà que la ciutat és també un escenari de conflictes constants.

Aquesta lluita d'interessos ha sigut introduïda com una batalla, ja que és una manera de donar-li la rellevància i importància que crec que té. Tot i que en la majoria de casos és important fugir d'expressions bel·licistes ens trobem en una etapa inicial on aquestes empreses estan actuant d'una manera extremadament agressiva on elles sí que veuen aquesta etapa com una batalla que estan lluirant contra l'Estat i una part de la societat. Per tant, és adient plantejar-se que el que s'està lluirant és una batalla real. En molts casos ho fan allunyades dels focus però d'altres són plantejades a la llum del dia i davant de tots nosaltres.

La gig economy ha generat, està generant i seguirà generant, una batalla cultural, social, política o judicial. Aquest model caracteritzat per la contractació temporal a través de plataformes digitals ha començat a generar uns debats en la societat que afecta múltiples àmbits.

A continuació analitzarem cadascun dels aspectes de les diferents batalles/impactes que aquests models de negoci produeixen a diferents nivells i àmbits.

8.1 Batalla cultural

L'economia de plataformes no només tensa a nivell polític, judicial o legislatiu sinó que també ho fa a nivell cultural a través del llenguatge i altres expressions que acabem incorporant en el nostre dia a dia. Des d'un inici aquestes empreses han utilitzat el llenguatge com a arma per tal d'implantar i normalitzar en la societat, un nou model que permeti desenvolupar la seva fulla de ruta empresarial. Aquestes empreses han jugat amb el vocabulari retorcent-lo fins a punts inimaginables per tal de fer calar als seus treballadors i a la societat en general el seu nou model. El llenguatge es retorça tant per tal d'aconseguir no dir a les coses pel seu nom, degut a que expressions com "treballador", "salari" o "contracte" no queden bé ni encaixen en el seu model de negoci.

Aquesta batalla cultural no només es lliura en els llocs de treball sinó que es lliura a la premsa, als parlaments, a les patronals, en l'educació o en les publicacions científiques. Som bombardejats constantment amb termes com el "coliving" o "coworking" per amagar la realitat i és que la gent pobre es veu obligada a viure en pisos compartits. Amb el canvi de llenguatge el que abans era quelcom negatiu i pejoratiu ara es pretén modernitzar el concepte per tal que sigui més fresc i innovador i així aconseguir normalitzar quelcom que no ho hauria de ser acceptat. Així passa amb tot, també amb els treballadors. Aquestes empreses han planificat tot un entorn i atmosfera perfecta per tal de no dir a les coses pel seu nom. Per tal d'imposar el seu model de negoci són capaces d'enganyar als treballadors, als consumidors i fins i tot al poder judicial a través de retorçar fins a l'extrem el llenguatge.

A través d'alguns exemples podrem veure com el llenguatge ha esdevingut un element molt important per a aquestes plataformes. En el cas de la figura 4 i 5 ens trobem davant de documents enviats per l'empresa de repartiment a domicili Deliveroo als seus repartidors autònoms encarregats de formar als nous repartidors que s'acabaven d'incorporar a treballar. En aquestes directrius de formació enviats per l'empresa podem veure un seguit de paraules o expressions que no es poden utilitzar i que han de ser substituïdes per unes altres.

Per exemple, l'empresa alerta que no es parli d'horaris sinó que és millor parlar de "flexibilitat de repartos durante la semana", no s'ha d'utilitzar la paraula "salari" sinó que cal utilitzar "pago por pedido".

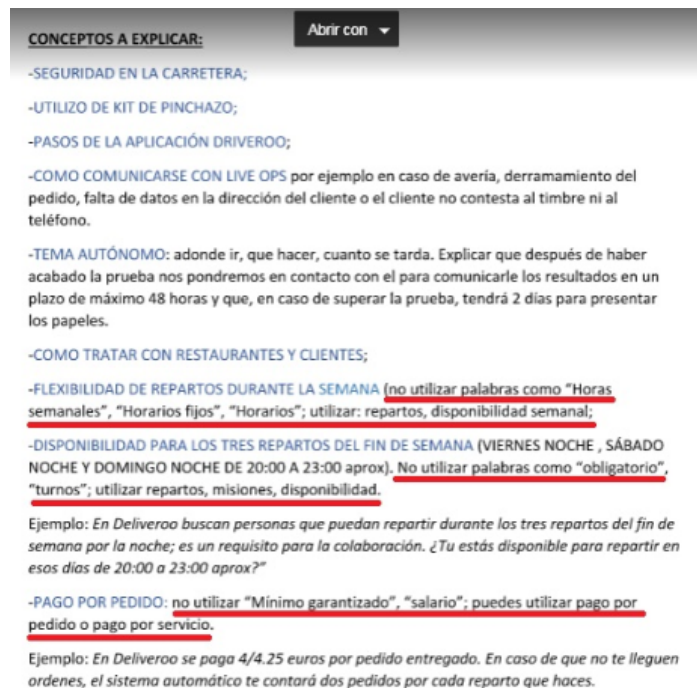


Figura 4. Guia per a treballadors de Deliveroo utilitzada com a prova en el primer judici contra Deliveroo a Barcelona. Font: Elaboració pròpia.

En els exemples exposats en la figura 5 aquesta substitució de paraules és encara més evident. Deliveroo considera paraules "erroneas y ilegales" paraules com "contratación" que ha de ser substiuit per "colaboración", "trabajo" passa a ser "actividad"/"reparto" o en el cas dels "turnos" cal que es digui "misión" o "reparto".

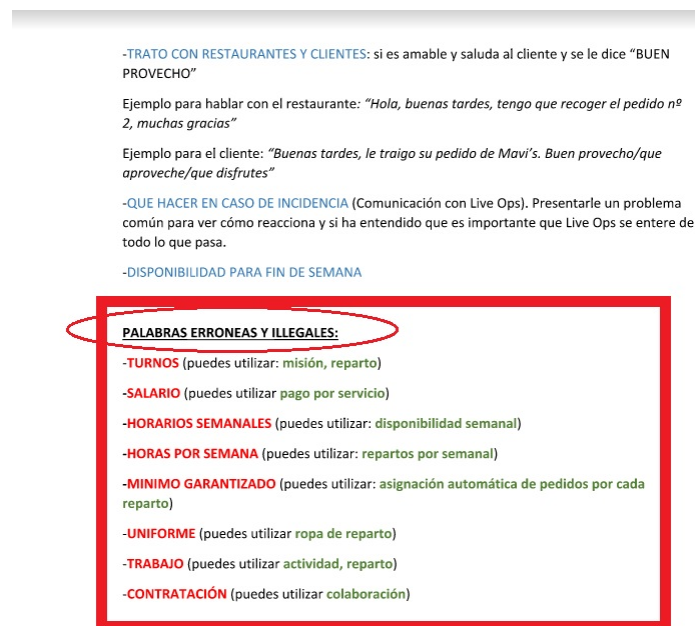


Figura 5. Informació de Deliveroo als seus treballadors sobre "paraules prohibides" utilitzada com a prova en el primer judici contra Deliveroo a Barcelona. Font: Elaboració pròpia.

Com podem veure, aquests són només alguns dels exemples de com aquestes empreses utilitzen, retorcen el llenguatge i pretenen instaurar un vocabulari alternatiu per tal de camuflar una realitat que els molesta. Com podem veure en la figura 6, aquestes empreses saben perfectament que el que fan és contrari a la legalitat laboral i que en cas d'alguna investigació judicial poden tenir problemes legals.

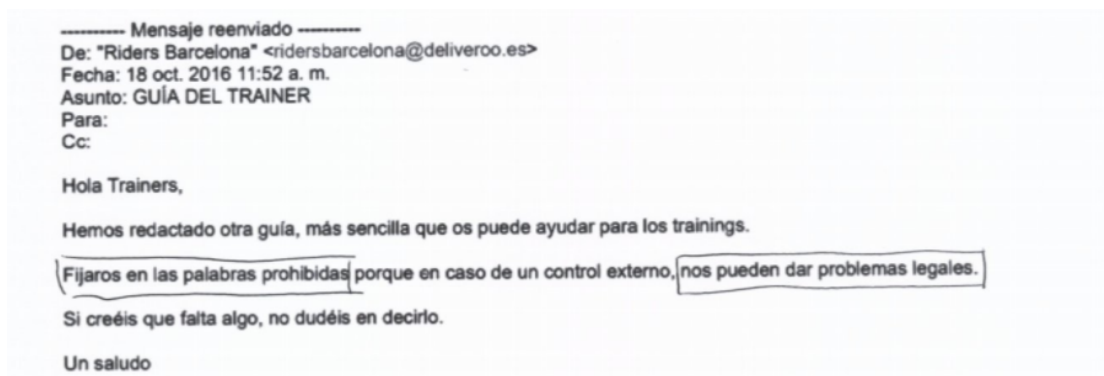


Figura 6. Mails enviats per Deliveroo als treballadors "trainers" utilitzada com a prova en el primer judici contra Deliveroo a Barcelona. Font: Elaboració pròpia.

Tal com hem exposat anteriorment en l'apartat on s'explica el model que segueixen aquestes empreses, aquestes saben perfectament que el seu model de negoci navega entre les "zones grises", l'alegalidad i la il·legalitat, però com saben que la Justícia i les administracions actuen de manera molt lenta els hi és més fàcil seguir operant tot i saber que en un futur el seu model pot ser declarat il·legal. Seguint altres exemples de com aquestes empreses utilitzen i retorcen el llenguatge per tal de canviar i resignificar el vocabulari podem veure el cas del Supermercat Fantasma de l'empresa de repartiment a domicili Gorillas (CCMA, 2021). En aquest vídeo podem veure com els treballadors del supermercat anomenats *pickers*⁹ han d'agafar tots els productes del supermercat que el client ha comprat a través d'una aplicació mòbil (APP) en menys de 7 minuts. En el vídeo podem veure l'estrès a què estan sotmesos aquests treballadors en els temps per servir la comanda i per les encarregades del supermercat. Quan les encarregades del supermercat són preguntades pel reporter

⁹ Treballadors encarregats de seleccionar i realitzar la preparació de comandes de productes dels supermercats fantasma també anomenats Darkstore.

de TV3 sobre si aquest treball és estressant el que contesten és que més que "estrés" ells prefereixen anomenar-ho "adrenalina positiva". A través d'aquests exemples podem veure a què ens estem referint quan parlem sobre la batalla cultural i la utilització del llenguatge com a arma per part d'aquestes empreses. L'elecció i el camuflatge a través de les paraules per a influir en la construcció d'una narrativa en la percepció pública d'aquestes empreses és quelcom important i que s'ha de tenir en compte, ja que es tracta d'un procés que va calant cada cop més en certs estrats de la població i que algun dia pot esdevenir quelcom incorporat en el nostre dia a dia.

En altres casos ja hem incorporat en el nostre llenguatge del dia a dia paraules que aquest tipus d'empresa ha aconseguit inserir en el nostre vocabulari quotidià com és el fet de "demandar un Glovo". Aquesta frase ja és una realitat en el dia a dia de molta part de la població de Barcelona i també d'Espanya, sobretot en un rang d'edat jove però també amb rangs d'edat cada cop més grans. La incorporació d'aquesta expressió en el nostre vocabulari diari ha estat un èxit de la campanya de màrqueting realitzada per l'empresa d'enviaments a domicili Glovo. Aquesta empresa ha sabut substituir el "vaig a demanar alguna cosa perquè me la portin a casa" per directament "vaig a demandar un Glovo". Per tant, tenim un altre exemple de com aquestes empreses es van introduint a poc a poc en més aspectes de la nostra vida diària i de les quals gairebé ningú en parla. A través d'altres casos semblants podem veure com el llenguatge segueix sent una arma per a construir un model i una narrativa perfectament planificats per aquestes empreses. En molts països de fora d'Espanya, sobretot a moltes ciutats d'Estats Units, on aquestes empreses van començar a operar, podem veure com ja ningú demana un Taxi sinó que en comptes el que es fa és "demandar un Uber". Amb aquesta substitució a través del llenguatge no només s'incorpora al nostre vocabulari diari el nom d'una empresa privada sinó que es justifica i normalitza la substitució d'un servei públic i regulat com el Taxi per un servei privat, totalment liberalitzat i en moltes ocasions, de dubtosa legalitat.

Aquests són només alguns dels exemples que ens permeten veure com el llenguatge és una potent arma a través de la qual aquests models d'empreses construeixen noves narratives que acabem normalitzant i incorporant en el nostre dia a dia i que posteriorment poden ser utilitzades a posteriori per part d'aquestes empreses com a justificació per tal que es canviïn les legislacions dels diferents Estats al seu favor. En alguns d'aquests casos inclús substitueixen serveis públics per privats.

Per tant, podem veure que a nivell cultural també podem dir que aquestes empreses produeixen algun tipus d'impacte i que cal tenir en compte alhora d'analitzar aquests nous fenòmens i models empresarials.

8.2 Impacte social

Per tal d'implementar el model cal que un dels pilars sobre els quals se sustenta el seu model de negoci vegi atractiu treballar en aquestes empreses. Així, entrem en la batalla social on analitzem el perfil dels treballadors d'aquest tipus de plataformes així com és diferents impactes socials que aquestes provoquen. En molts casos qui més pateix els canvis i imposicions de certs models de negoci són les persones, concretament les persones més fràgils que degut a les seves condicions socioeconòmiques complexes estan obligades a treballar en qualsevol tipus de feina per precària i irregular que sigui. En aquest apartat intentarem posar el focus en les persones que treballen en aquest tipus d'empreses i que sustenten sobre les seves esquenes, de vegades literalment, aquest model empresarial.

Quan parlem de l'impacte que aquestes empreses generen segurament l'impacte social és l'àmbit on podem trobar més conseqüències. Aquest model de negoci planteja un desafiament a les normatives en la legislació laboral, a la Seguretat Social i, per tant, també a l'Estat del Benestar. A més, aquesta introducció de figures "mixtes" en les relacions laborals a través de figures com la del *fals autònom*¹⁰ o els freelance ha provocat una precarització generalitzada dels treballadors d'aquestes empreses.

8.2.1 Mercantilització de les relacions laborals

Tal com hem pogut veure en l'anàlisi macro anterior, aquestes empreses han introduït figures de contractació que desafien l'Estatut dels Treballadors. Aquesta introducció de figures alternatives a la contractació a través d'un contracte de treball estàndard està pensada en base a diferents objectius.

Un dels més importants és l'externalització de les responsabilitats dels treballadors. Aquests treballadors al no estar contractats directament sinó que el que fan és "prestar" un servei a aquestes empreses, en cas d'accident laboral o baixa mèdica l'empresa no té cap responsabilitat social, és el treballador autònom qui ha de fer-se càrrec de totes aquestes despeses. Al no tenir un contracte laboral i, per tant, tampoc un conveni, les empreses no estan obligades a pagar un mínim per hora on el Salari Mínim Interprofessional (SMI) tampoc és aplicable. Aquest desacoblament entre treballador

¹⁰ Un fals autònom és una persona que, tot i ser autònom, en realitat té una relació laboral de subordinació amb una única empresa, sense veritable autonomia ni independència. És una figura de contractació en frau de llei.

i empreses provoca que els treballadors no puguin gaudir de drets laborals tan bàsics com cobrar un mínim garantit l'hora, una baixa laboral, dret a atur o la possibilitat de tenir vacances pagades, per part de l'empresa, en canvi, el que aconseguixen és deslliurar-se de totes les responsabilitats i càrregues socials que tenen les empreses amb els seus treballadors.

A través de la introducció d'una falsa narrativa entre llibertat i flexibilitat i com que teòricament ets autònom i pots treballar quan vulguis, les empreses utilitzen aquests arguments per aquestes per tal d'intentar captar a cada cop més treballadors a través d'un discurs sobre la llibertat i la flexibilitat que finalment no acaba sent més que un altra campanya de màrqueting publicitari.

Aquest model d'externalització de les responsabilitats socials per part de les empreses realment el que provoca és una mercantilització de les relacions laborals. Com que no hi ha un preu per hora garantitzat, no hi ha un salari mínim i si no fas comandes (en el cas d'empreses de repartiment a domicili) o viatges (en el cas d'aplicacions de mobilitat com els taxis/ubers), no cobres. Quan només cobres per comanda o viatge realitzat i si no en fas cap no cobres res, el que provoca és que els treballadors d'aquestes empreses vulguin fer el màxim nombre de comandes per hora possible. Com que les empreses disposen de quantitats ingents de treballadors a un cost 0 el que acostumen a fer és inflar les plantilles de treballadors per tal que mai hi hagi més demanda que treballadors disposats a satisfer aquesta demanda.

En molts casos, i sabent que hi ha molts més treballadors que demanda, el que fan aquestes empreses és subhastar el preu que el treballador s'emportarà per les comandes/viatges. Per exemple, una comanda d'un punt A a un punt B serà adjudicada al treballador a través de l'aplicació mòbil (APP) a aquell que estigui disposat a fer-la per menor preu. D'aquesta manera el que provoquen és una disputa entre treballadors per veure qui és capaç de fer-la més barata i així aconseguir realitzar més comandes. Per tant, l'empresa hi surt guanyant, ja que saben que sempre hi haurà un treballador més precari que un altre i que estarà disposat a fer la mateixa feina per un menor preu. És així com apliquen les normes de la llei de l'oferta i la demanda en les relacions laborals i, per tant, el que acaben provocant és la mercantilització de les relacions laborals. Aquest fet només es pot produir a través de la implantació de figures de contractació com els "freelance" o els "autònoms".

Un dels principals objectius que persegueixen aquests tipus d'empreses és fugir del Dret Laboral, ja que amb els drets i proteccions que es garanteixen per llei i que queden recollits en l'Estatut del

Treballador aquest tipus de contractació externalitzant autònoms no es podria realitzar. És important destacar que el Dret Laboral es va implementar per tal d'equilibrar la correlació de forces entre treballador i empresa, ja que ambdues parts no tenen el mateix poder. És, per tant, a partir de la introducció d'un seguit de normes i lleis creades a partir de la introducció del Dret Laboral en les relacions laborals el que provoca que aquesta correlació de forces s'equilibri. És precisament aquesta regulació i correlació de forces el que no agrada a aquestes empreses perquè necessiten un model de negoci que permeti mercantilitzar les relacions laborals i poder aplicar les normes del lliure mercat i l'oferta i la demanda. El model que plantegen xoquen frontalment i on els seus plantejaments no són compatibles amb les proteccions que l'Estatut del Treballador planteja per als treballadors.

Aquesta mercantilització de les relacions laborals provoca grans impactes socials. La precarització laboral d'un gran nombre de treballadors de diferents sectors. Al no considerar treballadors a molts dels seus "proveïdors de serveis" o "col·laboradors" s'eludeixen les responsabilitats i proteccions laborals que normalment associem als treballadors en general. Aquest fet pot provocar que els salaris siguin baixos, inseguretat laboral, falta de beneficis de protecció social i falta de protecció davant malalties o accidents de treball. Desprotecció i desigualtat envers altres treballadors contractats. Això pot traduir-se en accentuar desigualtats existents i falta de protecció per a perfils de població més fràgils o vulnerables. Els treballadors que es troben en situacions socioeconòmiques més desfavorables tenen menys capacitat de negociació i, per tant, pateixen més desigualtats. Aquest model només fa que accentuar, perpetuar i fer més gran aquestes desigualtats socials.

Accentua l'individualisme i la despersonalització en el treball. Aquesta mercantilització de les relacions laborals provoca una desvinculació entre treballadors, ja que aquestes feines acostumen a tenir una duració relativament curta i hi ha una rotació de personal molt gran.

Competència entre treballadors. Per les pròpies característiques provocades per aquest model de negoci ens trobem en que hi ha un elevat nombre de treballadors competint entre ells, en molts casos competint a la baixa. Això acostuma a traduir-se en baixada de salaris i pitjors condicions laborals. Absència dels drets laborals més bàsics i elementals. Aquesta manca de drets laborals provoca una situació de desavantatge i dificulta la capacitat per a poder reclamar millores de condicions laborals més justes i equitatives. Inestabilitat econòmica perquè al no tenir un salari mínim assegurat i no saber quan cobraràs el mes que ve fa difícil planificar un projecte de vida. Aquesta manca de seguretat i estabilitat en els ingressos és molts cops provocat per les fluctuacions del volum de feina que és assumit íntegrament pel "treballador autònom" i no per l'empresa.

Pèrdua de capacitat de negociació col·lectiva i organització al lloc de treball. La mercantilització de les relacions laborals que provoca el model de negoci de les empreses de la gig economy dificulta la capacitat dels treballadors a organitzar-se i poder defensar els seus drets laborals. Al no haver-hi una relació laboral formal es dificulta la creació de sindicats i, per tant, de negociació col·lectiva que limita la capacitat dels treballadors per tal de reclamar una millora en les condicions laborals. Aquest model està pensat amb l'objectiu d'individualitzar al treballador i aïllar-lo per tal de dificultar així la organització dels diferents treballadors de l'empresa i que en un futur això pugui provocar sindicalitzacions i vagues que puguin fer perillar el model empresarial.

8.2.2 Perfil del treballador, un model sustentat sobre uns pilars irregulars

Les empreses de repartiment de l'economia de plataformes van començar a operar a Espanya a inicis del 2016. En un inici, la majoria de treballadors eren joves estudiants que buscaven uns ingressos extra i que sí que encaixa millor amb el discurs que aquestes empreses publicitaven. A més de ser un perfil de treballador jove que busca ingressos extres, es caracteritzava perquè els treballadors eren d'origen local, encara no hi havia un elevat nombre de treballadors migrants ni sense permisos de treball. A mesura que les empreses van començar a captar quota de mercat i els seus models de negoci s'anaven expandint les condicions de treball van començar a canviar cap a pitjor. De passar a cobrar per hores es va començar a cobrar per comandes; aquest canvi a la pràctica volia dir que si no tens comandes no cobres, només tindries ingressos quan tinguis comandes. A la pràctica aquest canvi es tradueix en el fet que el repartidor pot estar hores al carrer durant la seva jornada laboral sense cap comanda i, per tant, no està cobrant res. Aquest canvi suposa de manera indirecta que tornava el que es coneix com a "trabajo a destajo". D'igual manera que a les fàbriques de fa un segle et pagaven per cada peça que muntaves a la cadena de producció i si durant unes hores no muntaves cap no cobraves amb el repartiment i aquest nou model passa el mateix.

A partir d'aquest punt les condicions de treball es van anar precaritzant cada cop més i amb aquesta precarització va produir-se un canvi en el perfil dels treballadors. Dels treballadors joves i estudiants d'origen local van passar a treballadors de rangs d'edat més elevats i d'origen migrant. Els continus canvis en les condicions de treball que aquestes empreses feien gairebé cada mes només tenien una intenció, ajustar els marges de benefici empresarials. Amb els subseqüents canvis que aquestes empreses van realitzant va arribar un punt clau que no és més que la conseqüència d'anys de

polítiques de desregulació i mercantilització de les relacions laborals: les comptes llogades.

Aquest frau dels comptes llogades no és més que un "altre volta de torca" més en aquest sistema de treball que les empreses de l'economia de plataformes han permès i consentit (Público, 2021). Per repartir en aquestes empreses cal tenir un usuari propi. El que passa és que aquest usuari el pot obrir qualsevol persona des de qualsevol dispositiu. Això, el que provoca és que el titular de l'usuari pot deixar a altres persones les dades del seu usuari per tal de que algú altre pugui treballar amb aquell compte de repartidor. El que això provoca és que un únic compte pugui ser utilitzat per diversos repartidors. A partir d'aquí comença un altre capítol de frau sobre frau i de precarietat sobre precarietat.

Existeixen dues tipologies de comptes de lloguer, la primera i més comuna és quan el titular real de l'usuari cedeix el seu compte a algun company que no té permís de treball perquè pugui treballar tot i no tenir els papers en regla. A canvi de cedir el compte el o els que treballen aquell compte li paguen un petit % al titular perquè aquest pugui pagar els diferents gastos de facturació que li corresponen (IRPF, quota d'autònoms, etc). Amb aquesta cessió amistosa de l'usuari per poder treballar per part del titular a uns tercers ambdues parts surten guanyant. El titular inicial perquè així aquell compte segueix treballant i, per tant, no perd qualificació ni reputació (aquestes empreses tenen un complex algoritme de puntuació i reputació per a cada usuari repartidor) i els arrendataris del compte perquè tot i no disposar de papers, poden tenir l'oportunitat d'obtenir una font d'ingressos.

La segona tipologia de comptes llogats consisteix en què hi ha gent que s'hi dedica i es lucra professionalment. Aquesta gent es dedica a obrir totes els comptes possibles en aquestes empreses de repartiment i llogar-les a tercers a canvi d'un percentatge del que aquests facturin. Aquest percentatge acostuma a ser d'entre un 30% i un 50% del total de la facturació que l'arrendatari realitzi. Amb aquest tipus de comptes llogats l'usuari titular del compte es lucra aprofitant-se de la necessitat de persones acabades d'arribar que degut a la seva situació administrativa irregular no té la possibilitat d'un altre tipus de feina.

En ambdós casos la persona que lloga el compte no té cap tipus de protecció social en cas d'accident, baixa laboral o assegurança. Ens trobem, per tant, amb un sistema que perpetua encara més la precarietat i l'explotació.

Aquesta pràctica és cada cop més estesa i es calcula que en l'actualitat més del 50% dels treballadors d'aquestes empreses treballa amb comptes llogats. Aquest sistema fraudulent és conegut i sabut a la perfecció per les empreses que més que intentar corregir-ho i prohibir-ho en consenten. Però per què una empresa podria interessar a permetre un frau sobre el seu sistema de treball? La resposta és molt senzilla: a les empreses els hi interessen que existeixin treballadors que reparteixin amb comptes llogades perquè saben que donada la seva fragilitat i irregularitat administrativa són perfils que no es queixaran mai siguin quines siguin les condicions de treball, no s'organitzaran ni realitzaran vagues, treballaran a qualsevol hora i sota qualsevol condició atmosfèrica i tot i que les empreses segueixin baixant les tarifes seguiran treballant, perquè sempre hi haurà algú més necessitat que tú disposat a treballar. Amb tot aquest context l'empresa s'assegura treballadors disposats a treballar a qualsevol preu les 24 hores del dia, per tant, l'empresa s'assegura una bossa de treballadors de mà d'obra barata. Durant la pandèmia de la Covid-19 el sector dels conductors i repartidors a domicili van ser considerats essencials, tot i ser considerats essencials les condicions laborals de precarietat absoluta van seguir iguals.

Amb la creació d'aquest model de treball precari no només s'hipoteca el present d'un gran nombre de treballadors sinó que al no tenir un salari fix i no saber quant cobraràs el mes que ve no et permet realitzar una planificació de la vida amb condicions i, per tant, també s'hipoteca el futur de milers i milers de treballadors. Ens trobem davant d'un tipus de treball que no permet crear cap tipus de perspectiva de futur i on abans tenint una feina podies viure més o menys còmode ara tenir un treball (o sigui com sigui que ho anomenin) no et permet tenir una assegurança de res. Aquests models de negoci generen un gran nombre de treballadors pobres. Actualment, tenir una feina no és garantia de res i si aquest model de negoci s'instal·la i s'acaba imposant de ben segur que no s'augura un futur més pròsper que els dels nostres pares.

8.2.3 Frau sobre frau, un forat a la Seguretat Social i risc per l'Estat del Benestar

La gig economy planteja un desafiament a la Seguretat Social. El model que plantegen no només està pensat per externalitzar les responsabilitats respecte als treballadors sinó que a més està pensat per tal d'estalviar-se ingents quantitats de diners en impostos.

És important recordar que les empreses al donar d'alta a la Seguretat Social acostumen a pagar aproximadament un 30% en qüestió d'impostos per a cada treballador, per tant, és l'Estat qui deixa de percebre una de les principals fonts d'ingressos. Es calcula que només l'empresa de comandes a domicili Glovo deu més de 205 milions d'euros en qüestió de cotitzacions a la Seguretat Social (Eldiario.es, 2023) i que posteriorment seràn multades per l'administració. Aquestes sancions per part de l'administració i la Justícia acostumen a ser un preu a pagar menor per part d'aquestes empreses donat que els hi surt més barat seguir incomplint la legislació i pagar les multes que complir-la i contractar directament als treballadors (Todolí, 2022).

Aquest model empresarial planteja un repte a la Seguretat Social i, per tant, a l'Estat, ja que si només una empresa és capaç de defraudar tants milions d'euros en un període tan curt què passaria si aquest model segueix creixent i s'implantés a molts altres sectors de l'economia? L'impacte no seria únicament la precarització de les condicions laborals de milions de treballadors sinó que a més provocaria un gran forat a la Seguretat Social i, per tant, posaria en qüestió els fonaments de l'Estat del Benestar actual. El desafiament que planteja aquest model és múltiple i tot i que no sigui un model que encara estigui perfectament instaurat i assentat sí que podem afirmar que de ser així podria tenir unes implicacions molt més grans del que fins ara hem pogut veure. Aquest model de negoci a partir de la implementació de les tesis econòmiques més neoliberals planteja un desafiament a allò públic que hauria de fer-nos plantejar com a societat si és realment un model que ha de ser acceptat i permès.

Tradicionalment els pilars més fonamentals de l'Estat del Benestar han sigut la Seguretat Social, un sistema de salut universal, protecció laboral i redistribució de la riquesa. Com podem veure, aquest model de negoci és un atac directe a cadascun dels 4 pilars fonamentals de l'Estat del Benestar i per tant, també als fonaments de la nostra societat.

8.3 Batalla judicial

La batalla judicial és un dels altres fronts que moltes plataformes digitals han obert. Assumint que des d'un inici el model que plantegen es troba entre zones grises de l'ordenament jurídic laboral. Només l'empresa Glovo ha sigut sancionada per utilitzar més de 37.000 repartidors sota la figura del fals autònom (elDiario.es, 2023). Un cop van arribar a Espanya aquestes empreses han contractat als millors advocats en matèria laboral perquè sabien que el front judicial seria llarg i complicat. L'empresa Deliveroo sabent la importància d'aquesta batalla va contractar els serveis jurídics del bufet de l'ex cap d'inspectors de Treball de Madrid (elDiario.es, 2018). Tot i això, les desenes de judicis celebrats han anat donant la raó als sindicats, treballadors denunciants i a la Inspecció de Treball.

Totes les sentències de jutjats de primera instància i jutjats superiors de justícia de les diferents comunitats autònomes han acabat a les mans del Tribunal Suprem que finalment el 5 de setembre del 2020 (sentència STS 2924/2020) va sentenciar que els repartidors d'aquestes empreses són treballadors i no autònoms tal com defensaven les empreses. Aquesta sentència va ser molt important, ja que va desestimar tots els plantejaments exposats per les empreses, van posar en dubte el model i va permetre unificar doctrina per a tots els futurs casos. Aquesta important sentència del Tribunal Suprem va ser una de les causants que pocs mesos després per part del govern es realitzés l'anomenada "llei rider" que recollia les conclusions d'aquest tribunal en una adaptació i modificació de l'Estatut dels Treballadors per aportar més seguretat jurídica en la qüestió.

La jurisprudència a més, ens mostra que aquest model de contractació no és quelcom nou i que fa gairebé 40 anys algunes empreses ja van intentar plantejar un model igual que aquest (figura 7) La diferència és que abans els repartidors ho feien amb albarans en paper i ara l'eina de treball d'aquests repartidors és una aplicació mòbil, però la naturalesa de la feina és pràcticament idèntica, portar coses d'un punt A a un punt B. Aquest és un més dels arguments per desmuntar alguns dels discursos fabricats per aquestes empreses que parlen sobre la innovació i que això és una idea i un model totalment nou.



Figura 7. Extracte del diari La Vanguardia de l'any 1985 on s'exposa la notícia sobre la sentència del Tribunal Suprem i els repartidors. Font: La Vanguardia.

8.4 Batalla política

El debat sobre les noves plataformes digitals també ha entrat de ple en la política o millor dit, la política també ha entrat de ple entorn el debat d'aquesta qüestió. Tant en el parlament de l'Estat espanyol com en els parlaments de diverses comunitats autònomes fins al Parlament Europeu. El debat polític també s'ha donat a països com Estats Units, Colòmbia, Suïssa, França, Itàlia o Xile, entre d'altres. Inclús a escala més local com els debats al Ple de l'Ajuntament de Barcelona, les qüestions entorn de les plataformes digitals i els impactes i afectacions que provoquen que afecte a molts nivells i àmbits de la ciutat han estat debatuts. Arreu del món s'estan actualitzant i reformulant moltes legislacions per tal de regular i aportar més seguretat jurídica respecte a les lleis que regulen aquest tipus d'empreses. Si bé és cert que fins ara gairebé exclusivament s'està plantejant el debat sobre com les plataformes digitals estan canviant les relacions laborals i el mercat del treball.

Les regulacions i noves legislacions que s'estan començant a articular al llarg dels països d'Europa i altres regions del món es divideixen entre les que són més restrictives i més garantistes en la defensa

dels drets laborals com és el cas de les regulacions d'Espanya, Suïssa o Itàlia i les que estan obertes a acceptar gran part dels postulats que plantegen aquest model com és el cas d'Estats Units o França. Les mateixes empreses proclamen obertament que la regulació dels seus repartidors suposa un alt risc pel seu negoci (Businessindiser, 2023).

A Espanya el 21 de juliol del 2021, després de molts mesos de pressions i negociacions, finalment es va aprovar la denominada "Llei Rider" (Europapress, 2021). Aquesta nova legislació es va elaborar per tal de blindar i regular les activitats de les plataformes digitals en el sector del repartiment a domicili. Tot i que no és una llei que reguli la totalitat de les plataformes digitals és un primer pas important i un senyal que aquest tipus d'economia està a l'agenda política dels diferents governs. Durant l'elaboració d'aquesta llei es van poder veure moltes pressions i diferents interessos entre els qui defensaven que s'havia d'implementar una nova figura legal que permetés operar amb "autònoms" a través d'una nova figura anomenada TRADE digital com les patronals, partits liberals i altres organitzacions empresarials i els qui defensaven que calia una regulació que no permetés aquests models de treball com els partits de l'esquerra, sindicats i altres organitzacions socials.

En la votació final sobre aquesta llei les postures ideològiques que defensen diferents models econòmics van quedar bastant marcades on la totalitat de partits d'esquerra acompanyats d'algun partit de centredreta van recolzar aquesta regulació, mentre que els partits de dreta i extrema dreta de caràcter més liberal van votar en contra. Alguns partits liberals com és el cas del partit polític d'extrema dreta VOX estaven tant en contra d'aquesta regulació que van portar la "Llei Rider" al Tribunal Constitucional (elDiario.es 2021).

Al llarg dels diferents anys hem pogut veure com molts dels discursos i arguments utilitzats pels CEO d'aquestes diferents empreses han estat absorbits i incorporats en molts dels discursos dels partits més liberals de la dreta espanyola i que d'una manera o d'un altre també estan a favor de la mercantilització de les relacions laborals. El concepte de llibertat i flexibilitat han sigut els discursos que més han reproduït aquestes empreses i que han comprat gran part d'aquests partits. Els partits d'esquerres, en canvi, nodrits de les alertes que es porten anys realitzant des dels sindicats i organitzacions socials del perill que aquest model representa pel mercat laboral, els drets dels treballadors i el model d'Estat del Benestar actual, no han comprat mai aquest fals discurs propiciat per aquestes empreses i els seus lobbies de pressió. Tot i que fa gairebé dos anys que aquesta legislació ha estat publicada al BOE encara hi ha moltes empreses com Glovo, Uber Eats o Stuart que es neguen a complir-la i s'han declarat obertament en rebeldia (El País, 2023). Aquest fet ha provocat

que inclús des del govern espanyol s'hagi hagut d'introduir una legislació específica que determina que les empreses que no compleixin amb aquesta legislació podran afrontar penes de presó i que contractar falsos autònoms estarà castigat amb presó de 6 mesos fins a 6 anys (El País, 2022).

Per altra banda, a França o a Estats Units s'han elaborat unes legislacions molt més laxes, permissives i ad hoc amb el model de treball de les plataformes digitals on s'han creat noves figures legals per tal d'encabir aquests perfils de treballadors legalitzant un model que anteriorment era considerat il·legal. En molts d'aquests casos aquestes legislacions més favorables als interessos de les empreses han vingut precedits de campanyes de pressió a través de diferents lobbies que en molts casos han sigut destapats en els anomenats Uber Files i que escenifiquen la importància que tenen aquestes noves regulacions per les empreses on s'està començant a decidir sobre com serà el futur del treball. A Califòrnia es va proposar una votació sobre una llei anomenada Prop 22 que permetia regular en favor dels treballadors de plataforma on per un ajustat % es va perdre la votació en favor d'aquestes empreses. Durant la campanya prèvia a aquesta votació les empreses com Uber o Lyft van gastar més de 200 milions de \$ per tal de defensar el vot en contra d'aquesta proposició legislativa (Jacobín, 2020).

Ara mateix, al Parlament Europeu hi ha sobre la taula una proposta de llei per tal de presentar una regulació a nivell europeu d'aquest tipus de plataformes. En aquest cas també estan havent-hi moltes pressions de diferents lobbies i grups polítics on, tot i portar negociant-hi més de 13 mesos, encara no hi ha un acord ni legislació final sobre la taula (Público, 2023).

A un altre escala més local també s'estan produint legislacions, l'Ajuntament de Barcelona està sent un dels pioners. Aquestes legislacions que s'estan proposant per part dels diferents ajuntaments no està centrada en la regulació de les condicions de treball en si, ja que aquestes administracions locals no tenen competència en matèria laboral, sinó que les propostes de regulació que s'estan portant a terme van enfocades a controlar i gestionar tot un seguit d'impactes urbans causats per aquestes plataformes a través de la construcció dels anomenats supermercats fantasma o dark store i les macrocuines fantasma o dark kitchens.

Aquestes grans infraestructures dedicades a la restauració i al comerç de productes de supermercat estan provocant diferents impactes urbans afectant la mobilitat, convivència, contaminació acústica i d'olors a diferents barris de la ciutat. A través d'aquestes regulacions el consistori de Barcelona busca

limitar aquest tipus de locals i comerços i a través d'una sèrie de normes i regulacions situar-los en zones industrials i allunyats de nuclis de població.

En aquest sentit, es planteja un debat interessant sobre si és possible des d'administracions locals poder implementar regulacions que limitin o prohibeixin a aquest tipus d'empreses desenvolupar la seva activitat. Podem veure com hi ha un clar conflicte d'escala entre si des de lo local es pot arribar a aturar unes dinàmiques econòmiques i models de negoci de caràcter global.

Hi ha moltes incògnites i molts interrogants entorn de com seran les futures legislacions i quines afectacions tindrà a nivell urbà, social o econòmic en l'actualitat i en un futur proper. En l'esfera política s'està lliurant una batalla entre diferents models econòmics on darrere hi ha una gran càrrega ideològica i que persegueix unes intencions i objectius concrets [*L'espai no és un objecte científic desviat de la ideologia o de la política; sempre ha estat polític i estratègic*] (Lefebvre, 1970).

8.5 Impacte urbà

L'economia de plataformes té el seu camp de batalla físic a les ciutats. Totes aquestes noves activitats s'acaben mostrant en totes les seves formes a les grans concentracions urbanes d'arreu del món. Un gran nombre de treballs que formen part d'aquesta nova realitat impulsada pel capitalisme digital no tenen una oficina ni un espai tradicional on desenvolupar la seva activitat. En molts casos, l'oficina acaba essent el carrer, i per tant és en el context urbà on s'exemplifica i on en un grau o un altre causa un impacte que canvia, transforma o resignifica molts elements de les ciutats. Aquests impactes de les noves realitats que estan sorgint a partir dels nous plantejaments introduïts pel capitalisme digital han de ser estudiats i analitzats, ja que tot i que no puguin semblar importants, rellevants o evidents, és del tot segur que estan produint i produiran canvis importants en les nostres ciutats.

8.5.1 Un nou paisatge urbà

Des de l'entrada en funcionament d'aquestes empreses la ciutat de Barcelona ha anat veient com les bicicletes, patinets, vehicles VTC d'Uber o Cabify o els coneguts com a *riders*¹¹ esperant comandes al carrer han esdevingut part del paisatge urbà de la ciutat. Molts d'aquests nous paisatges urbans són fruit del model de negoci plantejat, ja que en molts casos, com els treballadors no tenen una oficina física o un edifici on estar esperant les comandes la seva oficina és el carrer. Podem veure als conductors d'Uber o Cabify esperant a qualsevol cantonada al pròxim client o als repartidors de les empreses de comandes a domicili com Glovo, Deliveroo o Uber Eats esperant la pròxima comanda asseguts als carrers i places de la ciutat o aglomerats al voltant dels McDonalds i altres grans cadenes de restauració a l'espera que preparin la comanda que tenen assignada. També els podem veure pedalejant a tota velocitat per qualsevol carrer de la ciutat amb la música posada a tot volum per tal d'aguantar les maratòniques jornades laborals que estan obligats a fer per tal de guanyar un salari digne.



Figura 8. Repartidors de Glovo esperant noves comandes al carrer. **Font:** València Plaza.

Podem dir que des de fa uns anys ja formen part del paisatge urbà de Barcelona i han estat integrats en l'ideari de qualsevol habitant de la ciutat que ja no se'ls mira amb sorpresa sinó que simplement formen part de la normalitat del dia a dia. Aquest nou paisatge urbà creat recentment no està exempt de problemes, ja que és evident que a l'haver-hi aglomeracions en places i carrers durant les 24 hores del dia poden causar problemes als veïns. Cal apuntar que en molts casos el fet de no tenir

¹¹ Treballadors que realitzen entregues a domicili fent servir bicicletes, motos o patinets.

un espai físic resguardat on poder descansar, menjar o inclús fer les seves necessitats molts d'ells es veuen obligats a fer-ho al carrer amb els problemes que això pot provocar en l'entorn urbà.

8.5.2 Privatització de l'espai públic

La privatització de l'espai públic és un altre dels impactes indirectes que aquest model de negoci planteja a la ciutat. Aquestes companyies, normalment empreses dedicades a la mobilitat i repartiment a domicili, utilitzen els carrers, voreres així com altres espais públics per tal de desenvolupar la seva activitat comercial. Amb la creixent expansió d'aquestes empreses per la ciutat l'ocupació de l'espai públic és cada cop més gran. Diàriament podem veure com es desplacen per la ciutat a través dels seus vehicles, per tant, afegint més flota de vehicles a una ciutat com Barcelona que ja pateix una forta saturació i densitat de vehicles que no fa més que dificultar i agreujar els problemes de mobilitat de la ciutat.

En molts casos, aquesta ocupació de l'espai públic es fa alterant els usos pels quals havien sigut planificats. Aquesta ocupació de l'espai públic per part d'empreses privades provoca també dificultats en la mobilitat dels vianants. En moltes ocasions, podem veure com l'aparcament de qualsevol manera i a qualsevol lloc d'aquests vehicles, normalment motocicletes i bicicletes de rènting per APP, suposa una alteració en la mobilitat de vianants per les voreres (figura 9 i 10). Per tant, podem veure com aquests vehicles privats que es lloguen a través d'aplicacions mòbils contribueixen enormement a agreujar la saturació de les voreres i l'espai públic ja sobresaturat de per si de motocicletes particulars i altres vehicles.



Figura 9. Bicycles de l'empresa de mobilitat Bolt aparcades al carrer Lepant. **Font:** Elaboració pròpia.



Figura 10. Acumulació de patinets i bicicletes de mobilitat a la ciutat de Màlaga. **Font:** DiarioSur.

Donat que aquest model és pensat com a un model de negoci global això també es tradueix en l'impacte. Qualsevol de les ciutats d'Europa o Estats Units que tinguin aquest tipus d'empreses operant pels seus carrers el seu impacte a través de l'ocupació de l'espai públic serà molt semblant a cadascuna de les ciutats (figura 9). Per tant, no estem parlant que sigui una problemàtica urbana únicament de Barcelona sinó que el problema d'aquest fenomen és mundial. Si el model és global, l'impacte urbà també és global.

A més, aquestes empreses de lloguer de vehicles de dues rodes acostumen a utilitzar les infraestructures públiques preparades per poder aparcar les bicicletes particulars dels ciutadans per tal de poder guardar els seus vehicles (figura 11). Element que encara afegeix més dificultats a les ja existents a que els usuaris particulars de bicicletes de la ciutat puguin desplaçar-se amb comoditat per Barcelona.



Figura 11. Bicycletes de l'empresa de mobilitat Donkey Republic utilitzant els aparcaments públics de bicicletes a Barcelona. **Font:** ElPeriodico.

Hem de tenir en compte que el model de mobilitat que aquestes empreses plantegen a través de vehicles com els patinets o motocicletes elèctriques és un model totalment individual. Al no estar integrats en la xarxa de transport planificada dels nuclis urbans i al no tenir la intenció i caràcter de ser un mètode de transport col·lectiu el que això provoca és precisament la liberalització total de la

mobilitat que indirectament pot ser una de les causants de la saturació de l'espai públic i en afegir més problemes a la mobilitat diària de milions de persones.

Aquestes empreses junt amb el seu model provoquen que la distància entre la ciutat practicada i la ciutat planificada (Lefebvre, 1974) cada cop sigui més gran i accentuada. Estem davant d'un model neoliberal que es contraposa al de la planificació, ordenació i control del desenvolupament urbà realitzat per l'Administració pública. Tot i que en la majoria de casos la ciutat practicada i la ciutat planificada no coexisteixen en perfecta harmonia aquest model no només la trenca sinó que l'accentua de manera exponencial. En la teoria plantejada en *La producción del espacio*, (Lefebvre, 1974), la ciutat practicada transforma la ciutat a través de l'apropiació i la creativitat dels ciutadans que són qui s'adapten i transformen els espais urbans d'acords amb les seves necessitats. En el cas d'aquestes empreses són elles i no els ciutadans els encarregats de fer aquesta apropiació, però en comptes de fer-ho perseguint el Bé comú tenint en compte beneficis socials i col·lectius ho fan de manera interessada i per raons exclusivament de benefici propi. Més endavant, en el cas d'estudi d'un tram del carrer Consell de Cent fruit del treball de camp podrem veure a través de més exemples com aquest model empresarial ha modificat i transformat la ciutat planificada per tal de satisfer les seves necessitats empresarials, també de les superilles.

Amb la privatització constant de l'espai i la transformació d'usos urbans que aquestes empreses efectuen de manera incremental sembla que ens trobem en una etapa de la planificació urbana on els models neoliberals poden inclús passar per davant de moltes administracions en qüestió de transformació urbana. La ciutat ha d'adaptar-se a les necessitats d'aquestes plataformes digitals o són les plataformes digitals qui han d'adaptar-se a les necessitats de les ciutats? Aquest model, per tant, també planteja reptes entorn de la Governança.

En qualsevol plantejament i impacte urbà hi ha una intencionalitat, en aquest cas també. Les empreses que plantegen aquest model no ho fan sense una intencionalitat concreta ni ho fan de manera neutra sinó que darrere del seu model hi ha una ideologia i intencionalitat gens neutra i perfectament treballada i planificada. Igual que la intencionalitat dels objectes (Santos, 1996) les tecnologies representades per les seves aplicacions, mòbils i tablets així com els repartidors, conductors que hi treballen són un producte d'aquesta intencionalitat.

Sembla evident que amb l'increment i expansió d'aquest tipus d'empreses exigeix un repte urbà que els planificadors de les administracions han de tenir present on l'adaptació dels plans urbans a aquestes noves realitats ha de ser quelcom necessari. Les solucions no són fàcils ni senzilles; el que sí que sembla clar és que la resposta a les diferents problemàtiques actuals i futures plantejades pel capitalisme digital s'han de donar de manera integral i multiescalar.

8.5.3 De la ciutat dels 15 minuts a la ciutat dels 10 minuts i el paper del consumidor

Les teories urbanes que plantegen el concepte de ciutat dels 15 minuts a través de la combinació i diversitat d'usos del sòl on qualsevol persona pugui veure satisfetes les seves necessitats diàries a una distància de 15 minuts a peu, teoria que no desenvoluparé en aquest treball, queda antiquada per aquest tipus de model de negoci. Tal com hem pogut veure en el cas de l'apartat de la batalla cultural on els clients d'aquestes aplicacions poden realitzar compres que t'arriben a casa en menys de 10 minuts (CCMA, 2021) la ciutat dels 15 minuts es queda curta. Tot i tractar-se d'una campanya de màrqueting i el qual en l'actualitat operativament és difícil de complir, la intenció i les dinàmiques del mercat actual van cap aquesta direcció: la de poder comprar el que sigui quan sigui i que t'arribi en qüestió de 10 minuts a casa. La instantanietat del consum al qual ens estem acostumant és un factor molt important a tenir en compte que també és un dels causants dels impactes urbans més notables en l'actualitat, la sobresaturació de missatgers d'última milla que pateix la ciutat de Barcelona.

En aquest punt és pertinent també parlar del paper del consumidor. En quin moment hem normalitzat que et portin unes cebes, uns tomàquets i unes garrafes d'aigua a casa en 10 minuts a qualsevol hora del dia sigui una necessitat bàsica que cal suplir? Realment ningú havia tingut mai aquesta necessitat sinó que és una necessitat fabricada i cuinada per aquestes empreses, en molts casos com a campanya de màrqueting per la captació de potencials clients i d'altres com a forma d'augmentar els nivells de consum. En qualsevol cas és evident que quan una empresa t'ofereix l'opció i t'ofereix el servei és bastant probable que algú ho faci i aquest algú acabi sent cada cop més gent fins que el negoci s'ha expandit i implementat. A través d'aquest procés s'acaba normalitzant i incorporant una necessitat que mai havia existit fins ara en la societat com és que et portin la compra a casa en 10 minuts.

I el consumidor quin paper juga en tot això? Per contestar aquesta pregunta cal partir de les tesis de la teoria marxista on s'afirma que sota el sistema capitalista el consumidor no pot ser lliure. El debat

sobre la capacitat transformadora que té el consumidor i la necessitat de realitzar un consum ètic és un debat introduït per postures postmodernes i que cada cop està agafant més pes i rellevància en la ciutadania. Aquest discurs xoca frontalment amb les tesis sobre el paper del consumidor de la teoria marxista. Quan parlem d'aquest tipus d'empreses la gent acostuma a argumentar que no consideren ètic consumir en aquestes aplicacions, però la realitat és que cada cop més gent hi consumeix i sembla que la tendència seguirà a l'alça durant els pròxims anys (ElPaís, 2017). La realitat de la teoria marxista s'imposa quan aquestes empreses inverteixen milions i milions d'euros en campanyes de màrqueting i cada cop capten més clients per a les seves empreses. El bombardeig publicitari al qual som sotmesos diàriament fa que el que abans no senties com a necessari avui sí que ho sigui com és el cas que et portin la compra a casa en 10 minuts. És important destacar que aquestes empreses utilitzen tota la informació que han acumulat a través dels milions d'usuaris per tal de personalitzar la publicitat que et trobes. A través d'algoritmes i captant tota la informació sobre els usuaris que utilitzen les seves plataformes digitals obtenen una quantitat d'informació molt elevada de què és el que consumeix la gent, quan o des d'on entre els diferents consumidors. Tota aquesta informació és processada per seguir alimentant les campanyes de màrqueting i que segueixis consumint.

Aquest és només un dels exemples i arguments per tal que no es posi al centre al consumidor com a responsable necessari sinó com a una víctima més d'aquest model empresarial. En l'ètica del consum hi ha molts debats oberts en la societat on aquestes empreses acostumen a ser una de les més criticades. Potser caldria preguntar-se si realment hi ha algun comerç o si es pot consumir en algun lloc sense caure en les pròpies contradiccions pròpies del sistema capitalista. Aquest és un debat molt interessant amb el qual no aprofundirem molt més en aquest treball.

El consum a través de tecnologies com les aplicacions mòbils també genera una certa discriminació i on també es pot produir un increment de les desigualtats. Normalment, aquests serveis per aplicació acostumen a tenir un cost molt més elevat que baixar tu mateix al supermercat i realitzar la compra. Per tant, els clients que utilitzaran més aquest tipus de serveis serà gent amb un cert poder adquisitiu. Aquest tipus de comerç també genera una exclusió d'edat, ja que els perfils de gent més gran que no està acostumada a realitzar compres per internet o perquè no saben o perquè no tenen un dispositiu mòbil també queden exclosos.

En definitiva, el paper del consumidor en les noves necessitats de consum que aquest tipus d'empreses generen no ha de ser on centrem el focus sinó que és en el model en si on s'ha de posar l'atenció.

9. Dos exemples

A través de dos exemples concrets de la ciutat de Barcelona podem veure quines altres implicacions i conseqüències en l'espai públic així com en la planificació urbana tenen aquest tipus de plataformes digitals i el seu model de negoci. En aquest apartat podem conèixer realitats que es manifesten de manera física de les quals no es coneix pràcticament res fins que no arriben, molts cop de manera literal, davant de casa teva.

9.1 El cas de Consell de Cent

El cas de Consell de Cent aglutina molts dels impactes i conseqüències del model de negoci que plantegen aquestes plataformes digitals. El tram escollit per analitzar el carrer Consell de Cent està situat entre el carrer Comte d'Urgell i Rocafort (figura 12). En aquest tram de carrer trobem un dels nous negocis que les plataformes digitals estan creant, l'anomenat Superglovo, també coneguts com a supermercats fantasma o Dark Stores.

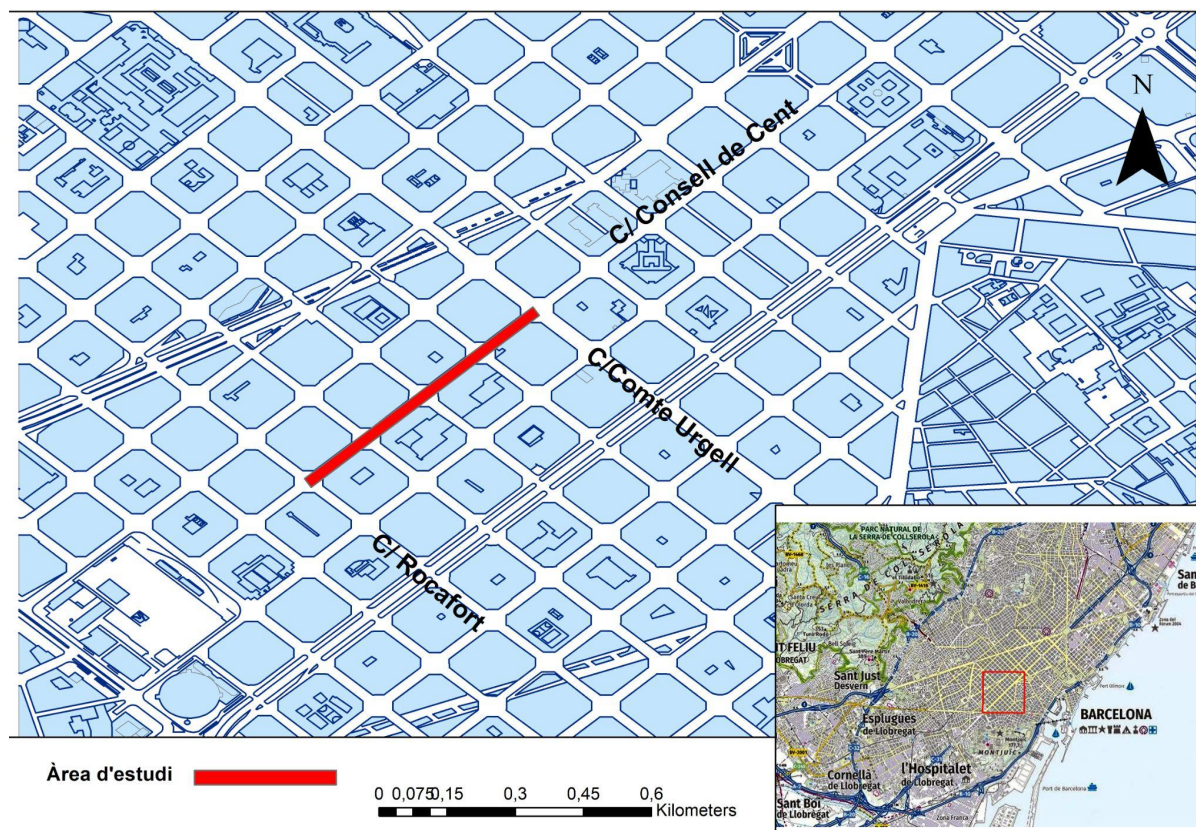


Figura 12. Mapa sobre el cas d'estudi del tram del carrer Consell de Cent. Font: Elaboració pròpia.

Aquests establiments són supermercats on només pots realitzar la compra online a través de la seva aplicació mòbil. Són establiments comercials que no obren al públic del carrer sinó que només serveixen de punt logístic per tal de realitzar els enviaments d'última milla que s'han comprat a través de l'aplicació. Aquest tipus de supermercats han proliferat al llarg dels últims anys i s'han anat estenent per diferents zones estratègiques de Barcelona per tal de poder donar servei al màxim nombre de barris. Aquests supermercats acostumen a treballar i estar oberts de manera online les 24 hores del dia. A les portes d'aquests nous establiments comercials és normal trobar-se bastants repartidors amb les seves motos esperant que l'hi arribi una nova comanda o els hi preparin la comanda que tenen assignada. Tot i ser establiments que no estan oberts al públic del carrer sí que tenen un impacte directe a peu de carrer per la gent que hi passa però sobretot pels veïns dels carrers adjacents. Al tractar-se d'un supermercat que obre les 24 hores del dia al no tenir una gran superfície d'emmagatzematge necessiten reposar constantment els diferents productes. Aquesta necessitat suposa que hi hagi un trànsit constant de furgonetes per a descarregar la mercaderia. Al trobar-se en zones peatonals i afectades pel nou eix verd que forma part de la superilla de Consell de Cent és un espai preparat per camions de càrrega i descàrrega de gran volum i per tant, cal fer-ho a través de diverses furgonetes i altres vehicles.

El treball de camp realitzat en diferents períodes (Novembre de 2021 i Abril de 2023) mostra com les furgonetes estacionaven enmig d'una zona que havia estat pensada per ser una zona peatonal a través de la utilització de diferents tipologies de mobiliari urbà o urbanisme tàctic realitzat abans de la remodelació actual de l'eix verd (figura 13).



Figura 13. Tram de Consell de Cent davant de la tenda superglovo abans de la remodelació en eix verd de la superilla. **Font:** Elaboració pròpia.

En un altre període de temps, podem veure com un cop acabat el tram de Consell de Cent que forma part de la superilla, les furgonetes de servei i els vehicles dels repartidors d'aquests supermercats fantasma segueixen estant en zones pensades com a peatonals i no d'estacionament (figura 14).



Figura 14. Tram de Consell de Cent davant de la tenda superglovo actualment després d'haver realitzat la peatonalització completa de la superilla del carrer. Font. Elaboració pròpia.

L'increment de soroll i de contaminació d'aquest tram no és l'únic problema o impacte que pot provocar. Ens trobem amb un tipus de comerç tancat i opac que no està obert al barri ni a ningú que no tingui un mòbil, això pot provocar un impacte als comerços adjacents i al teixit del barri. Aquests establiments comercials plantegen un nou ús urbà d'una activitat comercial que no encaixa en cap dels apartats ni classificacions del CNAE.

Amb aquests exemples podem veure un altre cop com aquest tipus de plataformes digitals creen un impacte urbà que altera la planificació urbanística i d'usos que s'havia plantejat prèviament per aquest tram de carrer. Es per això que calen Administracions que canviïn i modifiquin regulacions per tal d'adaptar-se a les realitats del mercat. Es necessari que en els plans urbanístics urbans i comercials es tinguin en compte aquestes noves realitats en el comerç. Sembla evident que tot i les actuacions i ordenament dels espais urbans que s'està plantejant des de l'administració aquestes empreses no tenen previst la modificació i/o adaptació dels seus plantejaments empresarials.

9.2 Les Dark Kitchens

Les cuines fantasma són un altre de les creacions d'un tipus de negoci nou que han implementat les plataformes digitals de repartiment a domicili i que també creen un impacte urbà.

Una cuina fantasma o Dark Kitchen és una macrocuina industrial on es concentren fins a 30 cuines en un sol espai (figura 15). Les Dark Kitchens funcionen amb un model molt semblant al dels coworking però en lloc d'oficines amb cuines. Aquests establiments, igual que succeïx amb les Dark Store o supermercats fantasma, no són accessibles des del carrer, només pots demanar el menjar que aquí es cuina a través de les diferents aplicacions de les plataformes digitals. Aquestes cuines són utilitzades per les plataformes digitals de repartiment a domicili per la concentració en un únic espai de totes les marques de diferents tipus de menjar i controlar tota la cadena de producció. D'aquesta manera utilitzant totes les dades i informació que recullen a través de la seva aplicació poden enfocar i personalitzar molt millor la seva oferta de restauració. Amb la creació de marques pròpies de restaurants controlen tota la cadena de valor i, per tant, el percentatge de benefici. A més, creen una competència perfecta, ja que en el catàleg de l'aplicació mòbil del client final l'algoritme posicionarà millor aquests restaurants i apareixeran abans que qualsevol altre restaurant o comerç que no estigui incorporat en la seva cadena de valor eliminant així a possibles competidors.



Figura 15. Plànol de la planta d'una Dark Kitchen. **Font:** Dimasa.

Les cuines fantasma no són unes simples cuines sinó que en la majoria de casos són gairebé fàbriques tal com denuncia Verònica Soto, portaveu de la plataforma Stop Cuines Fantasma de Sant Martí. Aquests nous establiments també funcionen 24 hores i, per tant, també generen una sèrie de conseqüències i impactes urbans a cadascuna de les zones on s'hi instal·len. Normalment, un

establiment dedicat a la restauració acostuma a provocar que durant diferents hores del dia hi descarreguin productes camions o furgonetes. En aquest cas cal multiplicar aquestes necessitats logístiques per 20 i durant un període de temps pràcticament ininterromput. Això provoca sorolls, problemes de mobilitat i contaminació de les zones adjacents i els respectius problemes i molèsties pels veïns.

Les cuines fantasma necessiten un local d'una superfície considerable per tal d'encabir-hi el màxim nombre de cuines i permetre aprofitar al màxim tots els metres quadrats de l'edifici. Al tractar-se de cuines la sortida de fums d'aquestes fàbriques de menjar són de tamany industrial on en alguns casos, com en el cas de la Dark Kitchen de Les Corts, pot arribar a ser una estructura de més de 15 metres d'altura (figura 16). Aquestes grans xemeneies estan situades a tocar de les façanes d'edificis residencials i, per tant, aquests veïns pateixen durant moltes hores del dia una alta concentració de fums molt més elevades que qualsevol altre comerç de restauració tradicional.



Figura 16. Xemeneia de la macrocuina de Les Corts. **Font:** ACN.

Aquest model de restauració està sent utilitzat per les plataformes digitals per a augmentar els seus marges de benefici i tenir la capacitat de controlar tots els passos de la cadena de valor. A més, són operacions immobiliàries de caràcter especulatiu que provoquen un encariment del sòl. En aquestes

macrocuines s'hi poden instal·lar més de 30 cuines i que acostumen a llogar-se a uns 1.000€ al mes cada cuina, per tant, el benefici que se n'extreu és molt més elevat que el que es podria obtenir amb un comerç de restauració tradicional. Aquest tipus d'establiment també provoca una competència deslleial respecte altres comerços de restauració, ja que compta amb uns costos molt més baixos que els que ha d'afrontar un restaurant convencional. A més, també és una competència directa amb el comerç local de cada una de les zones i barris on es troben i que poden produir un impacte que es tradueixi en tancaments i substitució d'usos en un futur. La implantació d'aquestes macrocuines poden provocar una deshumanització del fet social i de lleure de sortir al carrer, menjar i socialitzar. No només són un risc perquè provoquen processos d'especulació immobiliària i un impacte negatiu en els veïns en qüestió de molèsties de soroll, tràfic i fum, sinó que a més poden provocar la pèrdua d'identitat d'un barri, del teixit social i sentit de comunitat i reduir les interaccions socials que sí que es produeixen amb els comerços de restauració més tradicionals.

A causa de les diferents problemàtiques que aquest model de negoci que combina tecnologia, repartiment a domicili d'última milla, restauració i especulació immobiliària està sent molt controlat per les administracions locals. Durant els últims 4 anys a Barcelona han intentat obrir varies Dark Kitchen que han estat aturades per plataformes de veïns, l'administració i per la Justícia. El 27 de gener de 2023 l'Ajuntament de Barcelona va aprovar una nova normativa per tal de limitar i regular aquest tipus d'establiments que tot i que no es prohibeixin explícitament sí que afegeix molts requisits i impediments per tal que s'ubiquin en zones industrials allunyades de nuclis residencials. A altres ciutats d'Espanya com a Madrid, no s'ha presentat cap regulació específica per aquests establiments i ja han començat a implementar-se en gran número i esdevenint una nova realitat més en el teixit urbà.

DISCUSSIÓ I CONCLUSIONS

10. Discussió de resultats: ciutat, tecnologia i conflicte

En la societat tecnològitzada (Castells, 1997) ja es parlava de com el capitalisme generava un nou tipus d'economia sustentat sobre la tecnologia i la digitalització. Aquesta nova economia que ha transformat les relacions laborals així com moltes altres potes, ha estat vehiculada través de la societat tecnològitzada i que podria formar part d'una nova etapa o fase del capitalisme. Com hem pogut veure en apartats anteriors aquests models i aquesta etapa del capitalisme tecnològic també és cada cop més global. És en les ciutats on s'evidencia més aquests processos i on aquesta etapa del capitalisme digital a través de societat tecnològitzada es manifesta amb tota la intensitat.

Durant el capitalisme informacional la principal font de riquesa és el coneixement (Castells, 1996) on segons la teoria marxista lo important era la mercaderia que es venia i es comprava, en l'actualitat la mercaderia no és únicament la producció dels béns de consum, sinó que la riquesa prové també del coneixement extret a partir de la ingent quantitat d'informació que generen aquest tipus de plataformes digitals. La ciutat de Barcelona, que ha patit i seguirà patint els impactes a tots els nivells que aquest tipus de plataformes provoquen, seguirà sent un espai que patirà els canvis i transformacions que aquestes dinàmiques tecnològiques globals segueixen realitzant.

Aquestes empreses no creen nous espais adaptats, sinó que reformulen i adapten a les seves necessitats espais urbans ja existents. Barcelona tot i ser una localització geogràfica concreta afectada per aquestes transformacions tecnològiques no deixa de ser un punt més d'aquests espais de fluxos on tot està circulant, connectat globalment a través de la tecnologia i en constant transformació. Aquest flux de transformació constant segurament està sent accelerat per aquests nous models empresarials d'hipercreixement i acceleració dels circuits del capital on la tecnologia juga un rol cada cop més clau i important. Amb aquesta acceleració dels fluxos que provoca una urbanització de l'economia, també s'acceleren els impactes que aquests models provoquen i que es materialitzen en les ciutats. El sistema capitalista es beneficia enormement de l'assimilació i normalització sense qüestionament algun de conceptes com el de les Smart Cities, ja que són un mètode perfecte per l'expansió del capitalisme digital.

Aquestes empreses han aconseguit a través d'aquests fluxos i fent servir la tecnologia com a vehicle la transformació del mercat de treball o dels hàbits de consum de manera global i gairebé simultàniament. A més, de la mateixa manera que amb el mercat de treball o els hàbits de consum

estan produint uns impactes urbans globals que només es poden realitzar a través d'un negoci que incorpora la tecnologia, l'escalabilitat i la replicabilitat com els que hem pogut veure en aquesta anàlisi. Aquesta expansió accelerada de les empreses tecnològiques transnacionals segueixen operant a través dels mercats financers, però on al contrari que en les empreses tradicionals, aquestes ho fan a través de grans inversions d'un capital diferent, el capital risc o *Venture Capital*¹² (VC).

Donat que una de les diferenciacions que podem veure en aquest model de negoci és la tecnologia cal obrir el debat respecte a algunes qüestions entorn de la tecnologia. Quan les administracions parlen i mitifiquen el concepte d'Smart City tothom té present que la Smart City no és res més que la tecnologia aplicada a la ciutat i que això permetrà facilitar la vida dels seus habitants. En molts casos, hi ha una tendència generalitzada a caure en el tecno optimiste creient que la tecnologia serà la clau per a solucionar-ho tot, des del canvi climàtic, passant pel problema de l'habitatge, la mobilitat fins i tot aconseguir modernitzar el mercat laboral. Tothom té en el seu imaginari que la tecnologia va lligada a la innovació, però és realment així?

A través de l'anàlisi de diferents àmbits i exemples concrets hem pogut veure els impactes i efectes del que per a molts podria considerar-se com a innovador. Després de tot el que hem pogut veure, algú arribaria a la conclusió que els impactes i conseqüències de les pràctiques realitzades per aquestes empreses no és una involució més que una innovació? (Durand, 2028). És realment possible concebre com a innovació qualsevol cosa que utilitzi la tecnologia o perquè alguna cosa sigui qualificada d'innovadora hauria d'incloure associada l'ètica? Aquests models de negoci desenvolupen tecnologies que violen la nostra privacitat, promouen la discriminació o exploten i precaritzen a milions de treballadors. Per tant, és crucial i molt important que qualsevol innovació tecnològica es faci tenint en compte factors ètics i no només d'extracció de la màxima plusvàlua possible com fins ara. La tecnologia desenvolupada a través dels algorismes no és quelcom neutral i impersonal sinó que darrere de cada algoritme hi ha un programador i, per tant, una persona que amb una intencionalitat concreta ha programat i preparat la tecnologia d'una manera o d'un altre.

¹² Són fons d'inversió de capital risc que proporcionen finançament a empreses tecnològiques emergents amb un alt potencial de creixement a canvi d'una part de les accions de la empresa.

L'espai geogràfic, la ciutat base de la societat, juga un paper molt important entorn de si acceptar o no aquests nous postulats i les conseqüències lligades al model plantejat per aquestes empreses.

És important entendre que el conflicte és inherent a la ciutat (Munford, 1961) i que és precisament en aquests entorns urbans on han sorgit les primeres resistències a aquest tipus de model. La ciutat, com a motor de canvi i transformació també és l'espai on es presenten les resistències i contrapoder. És precisament aquest conjunt de resistències davant a diferents impactes, normalment socials i associats al mercat de treball, les causants dels canvis i transformacions socials.

Aquestes resistències no han sorgit de manera aïllada sinó que igual que passa amb els altres impactes les resistències també són globals tal com es va poder veure en el primer congrés internacional de treballadors de plataformes digitals (Gig Workers Congress) celebrat el 3 d'abril a Los Angeles (figura 21). A causa de la pròpia naturalesa global del model plantejat, els treballadors de qualsevol punt del món pateixen exactament els mateixos problemes.

Està sorgint a Barcelona, Espanya (figura 22) i a nivell internacional (figura 21) una xarxa de sindicats i organitzacions disposades a confrontar i rebel·lar-se davant d'aquestes imposicions que provoquen retrocessos socials i precarització a més d'un gran nombre d'impactes en àmbits molt diferents. Els focus de resistència no són única i exclusivament de treballadors sinó que els ciutadans i veïns afectats per algun dels impactes que estan causant també formen part d'aquesta resistència discordant amb aquest model (La Vanguardia, 2021). Els agents socials que s'oposen i comencen a plantejar una sèrie de resistències no són expressades únicament pels treballadors o veïns afectats, sinó que a mesura que ha anat passant el temps cada cop més àmbits de la societat civil en general ha anat veient que darrere d'aquestes empreses tecnològiques hi ha una intencionalitat i una ideologia neoliberal que ha vingut a canviar la realitat en molts aspectes de la nostra vida i davant la qual cal fer alguna cosa. A mesura que aquestes plataformes es vagin implementant i expandint la resistència a aquestes serà cada cop més evident i global.

11. Conclusions

A partir dels diferents nivells i àmbits d'anàlisi realitzats al llarg d'aquest treball podem extreure'n unes conclusions així com propostes de futures investigacions i reptes de futur.

El capitalisme digital a través de les diferents empreses i plataformes digitals estan plantejant models de negoci cada cop més liberals. El resultat d'aquest procés de neoliberalització es produeix a través de la implementació d'empreses on la tecnologia és un dels punts més importants. Les empreses de l'economia de plataformes i la gig economy són una realitat que han de ser reconegudes, analitzades i visibilitzades, ja que totes elles tenen noms i cognoms. Glovo, Uber, Task Rabbit, Deliveroo, Airbnb, Lime, Donkey Republic, Cuideo, Cabify, Fixando o Amazon Flex són només algunes d'elles. Més enllà de demonitzar-les cal que la gent entengui qui són, què fan i com poden afectar en l'actualitat o en un futur a la població i a la classe treballadora en general. Si bé és cert que en aquest estudi s'han estudiat algunes d'aquestes plataformes, sobretot aquelles dedicades al repartiment de domicili o a la mobilitat, aquest fenomen segueix en expansió i cada cop afectarà a més àmbits i sectors de la nostra societat. Encara no hem vist el límit de fins on són capaces d'estendre els seus tentacles i no hi ha cap sector que no sigui un potencial nínxol de mercat que aquestes empreses puguin aprofitar.

Aquestes empreses són de caràcter global i és per això que gairebé només plantegen idees de negoci que siguin escalables i replicables a tot el món que permeti multiplicar el capital inicial dels inversors per molts nombres. La tecnologia i la xarxa creada a través d'internet ha sigut una gran oportunitat per aquestes empreses, fet que els ha permès l'expansió simultània i global. Tot i l'alta càrrega de tecnologia i teòrica innovació, la majoria de models de negoci ja existien des de fa molts anys amb l'única diferència que en l'actualitat es fan a través d'una aplicació i dispositiu mòbil. És precisament aquesta eina tecnològica la que la fa que sigui global, pràcticament tot el món disposa de telèfon mòbil. Les plataformes digitals, sobretot les que es dediquen a la mobilitat i al repartiment a domicili, han esdevingut una nova realitat que està provocant unes conseqüències i uns impactes en diferents àmbits i a diferents nivells molt importants.

La ciutat ha sigut l'espai geogràfic que proporcionava tots els elements necessaris per a la implementació d'aquests models de negoci, una concentració de demanda molt elevada, consumidors amb dispositius mòbils, xarxes de connexió global (internet), infraestructures de mobilitat, accés a mà d'obra barata i accés de capital financer. Aquesta realitat global es precipita i s'escenifica amb tot la seva esplendor en la ciutat, en lo local. Aquesta precipitació de lo global a lo

local trenca la dicotomia entre global i local on ambdós conceptes es fusionen, conflueixen i esdevenen una realitat al mateix instant i en un únic espai.

Aquesta economia de plataformes està creant importants canvis d'hàbits de consum que transformen i reformulen els usos urbans. La ciutat, per tant, és on es manifesten aquestes noves realitats i on es produeixen i s'escenifiquen gran part de les transformacions i impactes. Les implicacions i impactes que plantegen afecten a diversos nivells i àmbits, socials, polítics, econòmics, judicials, culturals o urbans. Degut al seu caràcter global aquests impactes no es produeixen en entorns o nuclis urbans aïllats sinó que les implicacions, impactes i conseqüències d'aquests canvis de paradigmes i de noves realitats es produeixen simultàniament i de manera global. Per tant, qualsevol entorn urbà del món que compleixi amb els requisits necessaris a nivell de concentració de població, de consumidors o de tecnologia és un espai geogràfic que serà utilitzat i a través dels quals aquestes plataformes digitals de l'economia de plataformes i la gig economy també s'expandirà. El model també farà aflorar les diferències entre administracions i polítiques. Aquest model segueix vivint el debat i el conflicte d'escales envers si és possible canviar, actuar o regular des de lo local, un model que segueix unes tendències i dinàmiques de caràcter global.

Com hem pogut veure al llarg del treball aquest model encara sembla trobar-se en una etapa de tanteig on la implantació no és generalitzada. Tot i aquesta etapa inicial hem vist que ja s'estan produint forts impactes i és en les ciutats el lloc físic on es testegen els nous models i s'escenifiquen les resistències per part dels diferents agents urbans. El model està en una fase de testeig en tots els sentits no només quant a funcionament intern sinó extern, mesurant i provant fins a quin punt les resistències de caràcter social, cultural, legislatiu o polític són capaces d'aguantar.

Pel fet que ens trobem en una etapa del capitalisme digital on la tecnologia és una eina de transformació i implementació de canvis constant aquesta també està tenint un paper molt important en les ciutats a través de les Smart Cities. Pel que fa a la planificació urbana podem concloure que aquestes empreses plantegen un gran repte entorn de la planificació urbana i d'usos del sòl. A més, aquesta economia de plataformes a través d'algunes de les seves implicacions com per exemple les Dark Kitchens o Supermercats fantasma posaran a prova i tensaran encara més les diferències i la divisió politicoadministrativa entre diferents municipis.

Podem veure com aquest model incrementa la bretxa i la distància que hi ha entre l'espai planificat i l'espai practicat. Aquest model de negoci potencia la mercantilització i privatització exprés que afecta molts àmbits diferents de l'espai públic i allò que denominem Bé Comú. El model de l'economia de plataformes i la gig economy potencien la individualitat per sobre d'allò col·lectiu.

Al llarg dels diferents casos i apartats hem pogut veure com el model socioeconòmic que plantegen aquestes empreses està creat per reformular i sacsejar els pilars estructurals que sustenten l'Estat del Benestar i de protecció social de caràcter públic tal com els coneixem avui en dia. Podem concloure que aquesta neoliberalització de l'espai públic, de les relacions laborals, socials, culturals o polítiques segueixen plantejant una batalla entre lo públic i lo privat cada cop més accentuada. Els canvis, transformacions i conseqüències que estem patint tenen una forta càrrega ideològica que s'expressa i es materialitza a través d'unes polítiques concretes. Aquestes polítiques són fruit d'un model global, planificat i implementar amb una intenció ideològica que respon a uns interessos i ideologies molt concretes.

Aquests múltiples impactes i afectacions a tot tipus d'àmbit i nivells plantegen una sèrie de reptes que han de ser analitzats, estudiats i regulats i que no poden ser obviats durant més temps. Aquesta nova realitat planteja nous reptes a les administracions, governs i Estats. Aquests models estan provocant l'acceleració del col·lapse de la planificació urbana i territorial actual. Els diferents governs i administracions hauran de replantejar-se estratègies i mesures en la seva planificació urbana i ordenació territorial que incloguin en les seves anàlisis aquestes noves realitats.

Referent a reptes que es podrien plantejar en l'agenda d'investigació futura sobre aquesta temàtica n'hi ha molts. Degut a les característiques pròpies d'aquest treball d'investigació amb les limitacions de temps, extensió del treball i recursos disponibles crec que futures investigacions referents a aquesta temàtica serien molt interessants. Amb la dotació de més recursos es podrien dedicar a realitzar una anàlisi molt més profund que ens permetés extreure dades quantitatives que en l'actualitat i degut a la mateixa opacitat d'aquestes empreses i que no existeix cap tipus de registre oficial no tenim. Com a reptes de futur per a altres investigacions sobre aquesta temàtica seria molt interessant extreure un seguit de dades quantitatives sobre els perfils d'aquests treballadors, ja que no coneixem la seva realitat. Caldrien estudis que aprofundintessin molt més en aspectes del perfil dels treballadors com la seva procedència, ingressos, estructura familiar, on viuen o edat, entre d'altres.

En l'actualitat no existeix cap tipus de registre que quantifiqui amb suficient exactitud quantes empreses de l'economia de plataformes i la gig economy existeixen o quina és la seva classificació d'activitat empresarial (registre que havia estat proposat en els primers esborranys de la Llei Rider però que va ser finalment rebutjat). Totes les dades de les quals es disposen en l'actualitat són aproximacions o estimacions, no existeixen dades oficials. Degut al fet que tampoc se sap quants treballadors estan afectats exactament pel model de treball que planteja la gig economy en un futur, amb més recursos, podria plantejar-se aportar llum a través de la quantificació de totes aquestes dades que ara per ara no estan recollides en cap estudi ni registre.

En l'agenda d'investigació futura sobre aquesta temàtica també caldria aprofundir sobre quins són els àmbits que plantegen afectacions o tenen la potencialitat de ser afectats per aquestes plataformes, a més dels impactes socials, culturals, polítics, urbans o judicials existeixen altres impactes? Quins són i com ens poden afectar en un futur serien alguns dels plantejaments que realitzaria en un estudi amb més recursos i profunditat. La capil·laritat i extensió que han arribat a tenir aquestes empreses també seria una línia d'estudi bastant important, ja que en sabem molt poc de quines són les empreses i què fan. De moment el que sabem és només la punta de l'iceberg de quelcom d'una magnitud més gran del que pot semblar a simple vista. El que sí que podem concloure és que són cada cop més i afecten a més sectors on fins i tot la universitat és un dels sectors on també pot tenir una gran incidència i impacte.

Per finalitzar les conclusions aquest estudi també pretén mostrar la importància i el paper de la Geografia. Aquesta disciplina dota d'unes eines i plantejaments que permeten ordenar les idees i afrontar unes realitats canviants de manera multidimensional, multidisciplinar i multiescalar. És degut a que la Geografia proporciona les eines necessàries per tal d'estudiar aquestes noves realitats que cal que aquesta disciplina incorpori aquestes noves realitats en el seu camp d'estudi. La Geografia no pot viure a esqueses d'aquestes noves realitats. Aquestes noves realitats, de les quals molts desconeixem, són una de les implicacions del canvi global que mereixen ser estudiades i analitzades com un àmbit més de la Geografia. Cal seguir reivindicant la Geografia com la disciplina que posa a l'abast i proporciona les eines necessàries que ens permeten entendre, explicar i aportar solucions a tots aquests fenòmens i realitats canviants del món actual.

12. Bibliografia

Bergua Amores, J. A., D. Pac Salas, J. M. Báez Melián y C. Serrano Martínez. 2016. *“La clase creativa. Una aproximación a la realidad española”*. Revista Internacional de Sociología, 74 (2).

Borja, J., Castells, M., Belil, M., & Benner, C. (1998). *Local y global: la estión de las ciudades en la era de la información* (Vol. 5). Madrid: Taurus.

Brenner, N. (2004). *New state spaces: Urban governance and the rescaling of statehood*. OUP Oxford.

Brenner, N., Marcuse, P., & Mayer, M. (Eds.). (2012). *Cities for people, not for profit: Critical urban theory and the right to the city*. Routledge.

Brenner, N., & Schmid, C. (2014). *Implosions/Explosions: Towards a Study of Planetary Urbanization*. Jovis Verlag.

Brenner, N, & Schmid, C. (2016). *La "era urbana" en debate*. EURE (Santiago), 42(127), 307-339.

Castells, M. (1997). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. Vol. 2: La sociedad tecnologizada. Barcelona, España: Universitat Oberta de Catalunya.

Castells, M. (1995). *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, estructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid, España: Alianza Editorial.

Castells, M. (1996-1998). *La sociedad red*. Alianza Editorial.

Castells, M. (2001). *Internet y la sociedad red*. La factoría, 14(15), 1-13.

Castells, M. (2001). *La ciudad de la nueva economía*. Papeles de población, 7(27), 207-221.

Crouch, C. (2019). *Will the gig economy prevail?*. John Wiley & Sons.

Durand, C. (2018). *Tecnofeudalismo: Crítica de la Economía Digital*. Sylone, Madrid.

Escartín, D, Marimon, À., Rius, A., Vilaseca, X., & Vives, À. (2020). *Startup: Concepto y ciclo de vida*. Revista de Contabilidad y Dirección, 30, 13-21.

Flores, A., Ribera, M., Torrents, Gisela. (2023). *Vulneraciones de derechos sociales e impacto ambiental del consumo digital*. Editorial DESC.

<https://observatoridesc.org/es/vulneraciones-derechos-sociales-e-impacto-ambiental-del-consumo-digital>

Florida, R. (2009). *Las ciudades creativas*. Barcelona: Paidós.

Glaeser, E. (2018). *El triunfo de las ciudades*. Taurus.

Harvey, D. (2013). *Ciudades rebeldes. Del derecho a la ciudad a la revolución urbana*. Madrid, España: Akal.

Jacobs, J. (2020). *Muerte y vida de las grandes ciudades*. Capitán Swing Libros.

Lefebvre, H. (1972). *El derecho a la ciudad*. Madrid, España: Ediciones Península.

Lefebvre, H. (1970). *De la ciudad a la sociedad urbana: La revolución urbana*. Siglo XXI Editores.

Lefebvre, H. (1970). «*Réflexions sur la politique de l'espace*». *Espaces et sociétés*, Vol 1 p.3

Lefebvre, H. (1974). *La producción del espacio*. Paris, France: Éditions Anthropos.

Mumford, L. (1961). *La ciudad en la historia*. Ediciones Infinito.

de Rivera, J., López, Á. J. G., & Cassidy, P. R. (2017). *La economía colaborativa en la era del capitalismo digital*. *Redes. com: revista de estudios para el desarrollo social de la Comunicación*, (15), 20-31.

Rossi, L. S. R. (2022). *Ciudades, comunicación digital y pospandemia: de las smart cities al urbanismo de plataformas*. *Universitas-XXI, Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, (37), 123-146.

Santos, M. (1996). *A natureza do espaço*. São Paulo, Brazil: Editora Hucitec.

Todoí Signes, A. (2015) *El impacto de la UBER ECONOMY en las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales en el contrato de trabajo*, *IUSLABOR* (3) pp. 1-26.

Vallas, S., & Schor, J. B. (2020). *What do platforms do? Understanding the gig economy*. *Annual Review of Sociology*, 46(1), 273-294.

Woodcock, J., & Graham, M. (2019). *The gig economy. A critical introduction*. Cambridge: Polity.

Muñoz, P. J. (2020). *Economía colaborativa y plataformas digitales*. Editorial Reus.

Notícies:

Alcalde, L. (27 d'abril de 2023). La matriz de Glovo confiesa que la regulación de los 'riders' supone un riesgo "alto" para su negocio: en 2022 reservó 258 millones para posibles multas nada más comprar la empresa española. *Businessinsider*.

<https://www.businessinsider.es/duena-glovo-regulacion-riders-riesgo-alto-1236922>

Alex, N. (11 de maig de 2020). With Prop 22's Passage in California, Tech Companies Are Just Writing Their Own Laws Now. After a \$200 million propaganda blitz, California voters passed the Uber- and Lyft-backed Proposition 22 on Tuesday, permanently excluding online "platform" workers from labor protections. Unsurprisingly, the companies are now talking about extending such legislation nationally. *Jacobin*.

<https://jacobin.com/2020/11/proposition-22-california-uber-lyft-gig-employee>

García, P. (9 de desembre de 2022). Las empresas que incumplan la 'Ley Rider' afrontarán penas de cárcel. Contratar falsos autónomos estará penado con prisión de 6 meses a 6 años. *El País*.

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/12/09/economia/1670596990_327186.html?rel=buscador_noticias

García, J. (27 d'abril de 2023). Glovo perdió 412 millones en 2022, año de su venta a Delivery Hero. El grupo alemán casi triplicó sus pérdidas hasta 3.000 millones. *El País*.

<https://cincodias.elpais.com/companias/2023-04-27/delivery-hero-duena-de-glovo-casi-triplico-sus-perdidas-hasta-3000-millones-en-2022.html>

Gutiérrez, I. (8 de novembre de 2021). El boom dels supers fantasma: La compra a casa en 10 minuts a base de cremar diners. 324, *CCMA*.

<https://www.ccma.cat/324/el-boom-dels-supers-fantasma-la-compra-a-casa-en-10-minuts-a-base-de-cremar-diners/noticia/3128633/>

de la Fuente, A. (11 de febrer de 2021). Así funciona el oscuro negocio de las licencias de los "riders": cesiones, alquileres y estafas. *Público*.

<https://www.publico.es/economia/funciona-oscuro-negocio-licencias-riders-cesiones-alquileres-estafas.html>

Olías, L. (3 de febrer de 2018) El abogado que defiende a Deliveroo frente a sus 'riders' fue jefe de inspectores de Trabajo en Madrid. *El Diario.es*.

https://www.eldiario.es/economia/abogado-deliveroo-inspectores-trabajo-madrid_1_2781108.html

Olías, L. (4 de gener de 2023) La factura completa de la multinacional asciende a los "205,3 millones de euros" por las irregularidades detectadas por la Inspección en toda España, sobre algo más de 37.300 repartidores. *El Diario.es*.

https://www.eldiario.es/economia/nueva-multa-glovo-falsos-autonomos-riders-papeles-57-millones-euros-madrid_1_9890630.html

Sanchez, H. (7 de maig de 2023) Dos años de la 'ley rider': rebeldía en el sector del 'delivery', que ignora las multas millonarias de Trabajo. *El País*.

<https://elpais.com/economia/2023-05-07/dos-anos-de-la-ley-rider-rebeldia-en-el-sector-del-delivery-que-ignora-las-multas-millonarias-de-trabajo.html>

Agència EFE. (12 de juny de 2023). Los ministros de Trabajo de los 27 respaldan una 'ley rider' europea que España considera insuficiente. *Público*.

<https://www.publico.es/politica/ministros-27-respaldan-ley-rider-europea-espana-considera-insuficiente.html>

Agència EFE. (1 de juliol de 2021). Vox presenta un recurso ante el Constitucional contra la "Ley Rider". *El Diario.es*.

https://www.eldiario.es/economia/vox-presenta-recurso-constitucional-ley-rider_1_8095648.html

13. Annex

13.1 Entrevistes

- Renato Assad, 1992, Sao Paolo. Repartidor de menjar a domicili i estudiant de 4t Geografia de la Universitat de Sao Paolo. Entrevista realitzada el 24 d'Abril de 2023 durant el Gig Workers Congress de Los Angeles (Estats Units).



Figura 17. Renato Assad membre d'Entregadores Unidos Pela Base. Font: Elaboració pròpia.

Dani: Bueno primero de todo tu nombre completo y la edad.

Renato: Renato Asad. Ahj es verdad lo tengo ahí apuntado. 30 años. Vamos, mira casi como del 93. 92. Ah pues como yo. Exactamente la misma edad. ¿De qué mes? Enero. ¿Tú? Octubre. Ah, no claro si me tendría que tener a 31 claro.

Dani: Bueno aparte de, bueno en qué has trabajado tú en el sector de la GQ Economy.

Renato: Ah sí, yo trabajé como repartidor desde 2020. Arranqué con Uber, después pasé a Rappi, que es una empresa colombiana en Brasil. Y después finalmente a iFood, porque bueno iFood es un monopolio hoy de todo el comercio, del trabajo, del servicio, del delivery. Más o menos tienen el 80% de todos los repartos es por iFood hoy.

Dani: ¿Rappi forma parte de Delivery Hero o alguna gran...?

Renato: No, Rappi es una empresa colombiana.

Dani: Ajá, vale, pero no forma parte de ningún entramado.

Renato: No.

Dani: Vale. Luego tu formación, también eres, bueno me has comentado que eres...

Renato: Geógrafo, sí, pero no tengo el título todavía, necesito entregar mi monografía, mi tesis.

Y lo hago ahora en julio, lo presento y ahí me recibo.

Dani: ¿En la universidad de...?

Renato: Sao Paolo.

Dani: Ah, muy bien. En la universidad de Sao Paolo. Bueno, a ver, alguna pregunta sí que se me ha ocurrido para no preguntar sobre tus condiciones y todo eso, porque eso ya es un poco sabido, pero sobre todo un poco ya basando en un poco más teórico sobre el capitalismo digital, este nuevo... sabemos que el capitalismo tiene crisis cíclicas que se repiten y se repiten y son en estas crisis en las que ellos apretan para sustraer aún más plusvalía del trabajador, ¿no? Claro. ¿Crees que nos encontramos en una de esas picos de reproducción cíclica de las crisis del capitalismo en este momento o que va a llegar en los próximos años? ¿En qué punto crees que estamos?

Renato: Yo creo que estamos en una nueva etapa histórica del capitalismo. No tuvimos muchas etapas históricas del capitalismo, así que eso para nosotros, en mi opinión, es un hecho novedoso y es un hecho que nos trae el desafío de comprender por qué se trata de una nueva etapa del capitalismo. Y eso se combina... bueno, la revolución 4.0 de la industria que surgió en Alemania, eso se combina la nueva forma de explotación del trabajo mediada por el capitalismo digital y las innovaciones tecnológicas y eso también se combina a una crisis sistémica del capitalismo estructural, una crisis que combina una crisis climática, una explotación mayor de la naturaleza, de nuestros cuerpos, de nuestro trabajo y bueno, una ruptura de los consensos políticos también para llevar adelante el interés...o sea, hay división en la clase dominante, en las burguesías internacionales, de cuál es el camino necesario para seguir manteniendo su tasa de ganancias, sus lucros. Entonces, esta división pone de pie una polarización mayor a nivel de la lucha de clases donde los repartidores, los trabajadores por plataforma, pueden lograr tener una centralidad muy importante para esta nueva etapa del capitalismo.

Dani: ¿Crees que para esta nueva etapa del capitalismo digital, o llamémosle como quieras, se está librando una batalla por debajo que nos está viendo? En el sentido de que, por ejemplo, yo siempre he dicho que además de explotar más, se están introduciendo nuevos lenguajes, una batalla cultural, en el sentido de que al trabajador ya no se le llama trabajador, están intentando retorcer el lenguaje, jornada laboral no le llaman jornada laboral, le llaman repartos al día, retuercen el lenguaje para creer que las cosas son diferentes a lo que son. Entonces yo creo que, aparte de eso, esta nueva ola está implementando una batalla cultural que está por debajo y no se ve mucho, pero que al final acabará calando. ¿Puede ser uno de los inicios también de desorganizar a la gente, en el sentido de que tú ya no formas parte de la clase trabajadora porque tú no eres un trabajador? Es una cosa diferente. ¿Crees que esta batalla cultural es real?

Renato: Yo creo que, me gusta una definición, que el capitalismo del siglo XXI es un capitalismo muy voraz, muy intenso, más intenso que el del siglo pasado, por así decir, a finales de la Segunda Guerra Mundial, donde hubo que hacer concesiones importantes para contener la lucha de clases y la revuelta popular. Por eso digo que el capitalismo es voraz, porque combina la explotación de trabajo, su mecanismo de control del trabajo, con también una ofensiva ideológica cultural, como lo decís vos, para intentar confundir, engañar a la clase trabajadora. Pero eso también hay un límite, hay un límite que es la propia realidad, los hechos concretos de las cosas, que nos ayudan mucho, no resuelven las cosas por sí solas, pero nos ayudan la realidad material, los hechos concretos, a darle un significado. Entonces me parece que hubo una victoria importante en este sentido ideológica, de que existe una nueva forma de trabajo, nuevas relaciones de trabajo autónomas, etc., que es todo mentira, pero por chocarse permanentemente en la realidad, empieza a ser cuestionada. Me parece que hay un giro incipiente todavía, pero hay un comienzo de la construcción de la identidad de los trabajadores por plataforma son pertenecientes de la clase trabajadora a nivel internacional. Entonces eso es muy interesante y eso hay que acompañar y tratar de potencializar esta idea. La idea no de una clase en sí, sino de una clase para sí. Romper también con la concurrencia de que las empresas ponen a los trabajadores contra los trabajadores.

Dani: Cambiando un poco de tema, ¿crees que el modelo que nos venden siempre a través de la tecnología sobre estas empresas, que incluso cuando entramos en temas de ciudades, de urbanismo, hablamos de smart

cities, de que la tecnología nos resolverá problemas, traen la innovación, ¿crees que es posible una innovación dejando al margen la ética? ¿Crees que la tecnología por sí sola puede resolver los problemas del día a día de la clase trabajadora? ¿O la innovación sin ética no es positiva para la clase trabajadora?

Renato: Es una cosa, las herramientas, las tecnologías siempre están en manos de alguien. Y este alguien representa el interés de una determinada clase social.

Las tecnologías podrían servir de mucho a los trabajadores. Hay un autor que se llama Ricardo Antunes, que tiene un texto muy bueno que dice nunca fue tan fácil poder cuantificar, medir el trabajo humano y regularizarlo. O sea, tener la relación hora-trabajo y para eso pagar lo que de hecho es el derecho del trabajador. Pero lo que se hace es el revés. Lo que traen las tecnologías como una herramienta neutral, una nube neutral por arriba de todos, que no representa, que no está en poder de una determinada clase. Y nosotros sabemos que las tecnologías están en el poder de determinada clase. Y eso hace de este capitalismo del siglo XXI, de que las fuerzas productivas, de que su desarrollo productivo, empiezan a transformar las fuerzas productivas en fuerzas destructivas.

Destructivas de los derechos de los trabajadores, destructivas del medio ambiente y de la naturaleza. Destructivas. Y entonces por estar en el control, por la irracionalidad del mercado, por la sustentación de las tasas de ganancias de la clase dominante, se giran y se transforman en fuerzas destructivas. Y lo que hay que hacer es transformar estas tecnologías en fuerzas productivas para cumplir, lograr... Bienestar para la clase trabajadora. La necesidad de la clase trabajadora. Exactamente. Y para eso no hay otro camino que no tomar el control de estas herramientas. Sacarla en la mano de los explotadores y ponerla en la mano de los explotados y oprimidos.

Dani: Muy interesante. Sobre un poco más ya en temas urbanos, ¿crees que estas nuevas maneras de producir a través de aplicaciones, a través de algoritmos, el término de ciudad planificada versus ciudad vivida, la teoría versus la práctica, lo que pasa en la calle, ¿crees que estas plataformas, este proceso neoliberal, etc., está transformando, está produciendo impactos en el urbanismo, en las ciudades, en el paisaje urbano, en cómo se concibe la calle, en cómo se vive la calle, en cómo estas aplicaciones se apoderan también de la calle, en el sentido de que mercantilizan, usan el espacio público para reproducir este tipo de economía neoliberal?

Renato: Claro. Yo creo que seguramente todo ese tipo de economía de plataforma está cambiando el paisaje urbano, sobre todo, porque en una parte hay una confusión muy grande, que es el tiempo de trabajo hoy está muy mezclado, está confundido, hay una zona muy gris del tiempo de trabajo y el tiempo de vida personal, se acaba ablescando mucho.

En su tiempo personal de vida ya no sabés si es tu tiempo de trabajo o tu tiempo de vida. Y eso está vinculado con la ocupación de los espacios urbanos también, que la gente no esté ocupando los espacios urbanos sólo para trabajar como nosotros repartidores. O sea, la ocupación, cada vez menos esto contribuye para menos locales, espacios públicos de divertimento, de deporte, de la ser, porque estamos todo el tiempo trabajando. Entonces eso es una implicación. La otra cosa también es que mucha gente hoy atomizada trabaja dentro de su casa. Y eso se confunde también porque la gente sale menos a la calle, sale menos a ocupar.

Y eso es un problema también para construir vínculos de solidaridad, de mirar la gente a los ojos, o sea, de humanizarnos. Nosotros nos humanizamos en la calle, en los espacios públicos, no atomizados dentro de nuestra casa o sólo mirando el celular y repartiendo.

Y eso también combina en otra cosa que es muy severa, de que las muertes de trabajadores por plataforma son parte también del paisaje urbano. En San Pablo, una ciudad que es muy grande... ¿Tienes un lugar para comer? ¿Vas a la tecnología? ¿Hay pizza? ¿Vas a comer? Vamos ahora. 5 minutos y vamos. De que cada vez más cotidiano y cada vez más se naturaliza estar ahí manejando y ver una moto tirada al piso, un compañero o una compañera de trabajo abajo de un colectivo, de un autobús muerto, y la gente pasando como si nada fuera. Porque tenemos que trabajar más, como somos, nos pagan por pieza, queremos cada vez hacer más rápido, movernos más rápido, movernos más rápido y el cansancio de la jornada también.

Y eso, o sea, es algo que es muy duro mirar todos los días. En Brasil, más o menos, hay como 14 muertes por día de motociclistas en Brasil, de bicicletas, yo no sé el número. Pero cada vez más común esto, y esto está vinculado también a la economía de plataformas en todo el mundo.

- Tristan Lion Dutchin, membre d'Amazon Labor Union (ALU) a Nova York. Primer sindicat a Amazon als EEUU. Entrevista realitzada el 24 d'Abril de 2023 durant el Gig Workers Congress de Los Angeles (Estats Units).



Figura 18. Tristan Lion Dutchin, membre d'Amazon Labor Union (ALU). Font: Google imatges.

Dani: Only three questions, okay? Why do you think the creation of the first Amazon union was that important, not only for the US, but for all the world? Because it was like very in the news, like for example in Spain, it was in the news and everyone was cheering. Why do you think it's that important?

Tristan: It's important because we're an independent, grassroots-led union where young people like us has taken down a big giant corporation.

I've heard stories that people tried to unionize Amazon in the past but it just didn't work out because Amazon's been around for almost 30 years and for us to win that victory, to basically just talking to workers, handing out pamphlets, giving out food, getting signatures for an election and we just won, it's an amazing experience.

Dani: The next one is why it was that difficult, why it took so many years to have the first union?

Tristan: So, concerning even though I never worked at Amazon for years, I only started recently back then, like 21 to 22, 2022. I feel like it was, I guess back then people didn't have enough force or dedication to unionize Amazon. Well, I guess they didn't have the tools they needed, from my opinion. But for us, you know, this is the new generation, we have a lot of connections with people, a lot of people stand by our side, the workers. I feel like a lot of workers were very tired of being treated unfairly by Amazon, so that's why they voted yes to get the union.

Dani: And the last one, what do you think can be the next steps? Like it will be more unions outside New York, in another Amazon headquarters, what do you think is the next step or whatever you think?

Tristan: The next step, I believe all Amazon facilities will be unionized. I think the next step, like the gig workers, the Trader Joe's, Starbucks will be unionized, they'll have an election. I see myself like the next 10 or a couple of years, you know, we'll have like a fully unionized, we'll have a lot of unionized jobs, a lot of corporations that are unionized. Amazon will, you know, will have, will be a better place for all workers. There will be no more tag time rates, no more write-ups. There will be longer breaks, you know, there will be better job security, better pensions, better pay for workers. So I just see myself, you know, I just see myself being an advocate for workers and I see a lot of job corporations at its best place right now, in the next few years. Okay, perfect. That's it. Thank you. I thought it was going to be forever.

Dani: Thank you, thank you very much. It's because I'm doing work for the university too.

- Núria Soto Aliaga, membre fundadora del sindicat Riders x Derechos (RXD) i membre de l'Observatori Treball Algorisme i Societat (TAS). Entrevista realitzada el 9 de Març de 2023 a Sants durant la presentació de l'informe de *Vulneraciones de derechos sociales e impacto ambiental del consumo digital* de l'Observatori DESC.



Figura 19. Núria Soto Aliaga, membre de Riders x Derechos (RXD) i l'Observatori Treball Algorisme i Societat (TAS). **Font:** Nuria Soto.

Dani: Primer de tot, vull donar-te les gràcies per participar en aquesta entrevista. Primer, el teu nom, càrrec i organització.

Núria: Jo soc la Nuria Soto, membre de Riders por derechos, també membre de l'Observatori Treball, Algorisme i Societat, i tinc 27 anys.

Dani: Primer de tot volia preguntar-te , si tu has treballat en alguna d'aquestes empreses?

Núria Sí, jo he sigut repartidora de Deliveroo, Stuart i ara mateix treballo en una cooperativa que es diu Mensakas.

Dani: Creus que aquestes plataformes tenen un impacte en les ciutats?

Núria: Sí, jo crec que aquestes plataformes tenen un impacte en les ciutats molt important. Primer de tot, en la mobilitat, perquè nosaltres estem obligats a anar molt ràpid, perquè hem d'anar molt ràpid, i només ens paguen per comanda i no tenim un sou garantit per l'obra, molts cops hem d'anar més ràpid del que les pròpies senyals de tràfic ens permeten. I sí que és veritat que en molts casos, degut a aquesta precarietat d'aquestes empreses, no respectem les senyals de tràfic i això és un risc afegit que tenim a la nostra feina, que degut a les pròpies condicions de treball hem d'exposar-nos encara més a les problemàtiques i perillositats de la carretera, en aquest cas de les ciutats. A part d'aquest impacte en la mobilitat i que molts cops posa en risc la nostra pròpia seguretat, també hi ha un impacte en els veïns. Últimament hem vist com les cuines fantasma i els supermercats fantasma estan proliferant cada cop més per la ciutat i això crea molts problemes. Primerament, a nosaltres els repartidors, perquè no tenim un espai físic on poder resguardar-nos, fer les nostres necessitats i descansar, el que provoca que molts cops haguem d'estar asseguts al carrer, ocupant la via pública i això genera soroll i molèsties als veïns. Però clar, això no és culpa nostra, és culpa d'aquests locals i aquests negocis que no tenen en compte les necessitats bàsiques dels seus treballadors, en aquest cas els seus repartidors. L'altra conseqüència, que ja no és part dels riders, sinó el que nosaltres hem pogut veure, és que en molts casos hi ha una afectació no només al comerç de la zona, sinó que també als veïns en temes de soroll, contaminació, mobilitat i perquè funcionen les 24 hores del dia.

Dani: Creus que s'ha generat un nou espai urbà amb vosaltres, els repartidors?

Nuria: Crec que des de fa uns anys, quan jo vaig començar, encara no estava molt extés aquest fenomen, però sí que amb el pas dels anys hem pogut veure com els repartidors han format part del dia a dia de la ciutat i ara ja és normal veure a totes hores del dia treballadores i treballadors repartint per les ciutats.

No només veiem repartidors o conductors d'Uber o Cabify, sinó que a més cada cop hi ha més plataformes digitals de patinets, bicicletes, motos elèctriques, que han format part del dia a dia de la nostra ciutat com a paisatge urbà i també com a manera de desplaçar-se.

Dani: Quina és la vostra lluita en el sindicat?

Nuria: El nostre sindicat va néixer el 2017 per reclamar unes condicions laborals dignes quan estàvem treballant a Deliveroo i a través de diferents manifestacions i vagues, que van ser les primeres de l'estat espanyol, vam aconseguir que l'empresa, després d'un judici guanyat, ens readmitís com a treballadors.

Aquesta va ser la primera batalla judicial que vam guanyar i que va crear un precedent, que és que hi ha unes realitats a les noves plataformes digitals, a la nova economia, que cal que la gent conegui i que qualsevol persona que realitzi una comanda a domicili sàpiga que la persona que li porta el menjar o la persona que veu pel carrer amb la bicicleta, amb una motxilla, hi ha una història de precarietat i d'abusos laborals d'un nou model econòmic i empresarial que cal que la gent conegui. Aquesta és una de les nostres principals tasques. La lluita, l'assessorament col·lectiu dels repartidors i un paper cap a la premsa, cap a la societat, de fer entendre que aquesta és una realitat que existeix i per la qual la gent s'ha de conscienciar.

Dani: Vosaltres quina responsabilitat creieu que té el consumidor?

Nuria: Aquesta és una pregunta que ens fan molts cops i que nosaltres sempre tenim la mateixa posició i és que qui planteja les condicions de precarietat cap als seus treballadors no és el consumidor, sinó que són les empreses. Per tant, l'empresa és la responsable de detenir uns treballadors que no vol contractar de manera... i que són els causants de la precarietat. No és el consumidor el responsable d'això, sinó que és l'empresa. Nosaltres el que sí que demanem al consumidor és que sàpiga què hi ha darrere d'aquestes empreses i també és una de les tasques que portem desenvolupant durant uns anys.

Dani: Quines creus que són les solucions que s'haurien de donar al sector, no només en el sector del repartiment de domicili, sinó de les plataformes digitals del que anomenem gig economy?

Nuria: Les solucions a priori poden ser molt senzilles i és que l'únic que demanem i el que hem demanat sempre és que aquestes empreses compleixin la legislació, compleixin l'Estatut dels Treballadors i contractin amb un contracte, com el que diu la llei, a tots els seus treballadors. No pot ser que una empresa que es dediqui al repartiment no tingui cap repartidor contractat a nòmina. És una il·legalitat que no ha de ser permesa i per tant una de les nostres principals reclamacions en les quals creiem que tots aquests problemes se solucionarien és acabar amb la contractació de falsos autònoms i que les contractacions de tots aquests treballadors que formen part d'aquestes empreses siguin a través d'un contracte laboral tal com diu l'Estatut dels Treballadors.

Dani: A part d'aquestes solucions, creus que la lluita cada cop és més internacional? Ja que hem vist que a part de la llei Raïder d'Espanya s'està fent una llei europea que reguli aquestes noves plataformes?

Nuria: Sí, cada cop estem veient com a cada país s'està fent una regulació específica però que hi ha estaments superiors com és el cas de la Unió Europea que també s'està plantejant fer regulacions que protegeixin a tots els treballadors dels diferents països d'Europa, tinguin o no tinguin una legislació pròpia. Per tant, cada cop més estem veient que aquestes empreses no són úniques d'un país sinó que tenen un conglomerat molt més gran que un sol país. Podem veure com entitats com la Unió Europea s'estan plantejant regulacions que protegeixin a tots aquests treballadors.

Dani: Creus que sou només els treballadors de repartiment a domicili afectats per aquest problema o que això pot afectar o està afectant a molts altres sectors?

Nuria: Realment nosaltres sempre hem dit que el problema del nostre frau no és únic. Aquest problema no és únic del repartiment a domicili o dels conductors d'VTC. Aquest és un problema que es quitxa en molts altres sectors de la societat. Nosaltres sempre ho hem dit i ho vam dir a l'elaboració de la llei Riders que avui són els riders però demà pots ser tu. Estem parlant que aquest model de negoci pot afectar professors, metges, acol·lidors a domicili, muntadors de mobles, gent de la neteja, sanitaris, metges... I tot això és una nova realitat que si no ha arribat ara, arribarà d'aquí a poc. Per tant, cal que qualsevol legislació, que qualsevol regulació i que qualsevol plantejament que es faci per part de les administracions o els partits polítics, tingui en compte que això no es tracta només de repartidors o conductors sinó que això afecta molts altres sectors de la societat.

Dani: Per finalitzar, quina és la diferència entre la cooperativa en la que ara treballes i les altres empreses de repartiment en les que has treballat?

Nuria: No hi han moltes diferències i a la vegada sí que n'hi ha. Nosaltres fem gairebé la mateixa feina que la que fem a les altres empreses. La diferència és que en aquesta cooperativa ho fem amb un contracte de treball. Si ens posem malalts tenim dret a una baixa laboral, si algú té un accident tenim assegurances, tenim materials de protecció (EPI), realitzem cursos de prevenció de riscos laborals, cobrem per hores i tenim un horari setmanal, estem sota la protecció d'un conveni laboral que regula el salari i moltes altres condicions i proteccions socials. Totes aquestes coses no les tens treballant com a fals autònom a les altres empreses. En aquest sentit en aquesta cooperativa que hem construït els treballadors des de fa uns anys tenim unes condicions laborals molt més dignes. La diferència es que en aquesta cooperativa tenim un model d'empresa molt diferent, prioritzem les persones per davant dels beneficis i tot i ser rentables ho fem compatible amb tenir unes condicions de treball digne. Les empreses per les que treballava abans no tenen cap tipus d'escrúpul i allà ets tractat com un número més, no els hi importes res.

Dani: Moltes gràcies per l'entrevista.

Nuria: Un plaer poder ajudar en el teu treball.

- Verònica Soto, membre de Stop Cocinas Fantasma del Clot. Entrevista realitzada el 23 de Maig del 2023 al barri del Clot.



Figura 20. Veronica Soto, membre del col·lectiu Stop Cuines Fantasma Font: Blog personal.

Dani: Nombre y la organización de la que formas parte.

Veronica: Bueno, yo soy Verónica Soto y soy vecina de la zona de San Martín, ¿no? Entonces, creamos una plataforma que no está constituida como tal, simplemente una plataforma de palabra, que se llama Vecinos Afectados por la Cocina Fantasma.

Dani: ¿Cuándo surge esta organización vuestra, que no es formal, pero bueno, es...?

Veronica: A finales del 2020, creo. A finales del 2020, sí, estábamos en plena pandemia. Sí. En realidad fue a finales del 2020, principio del 2021.

Dani: ¿Por qué surge?

Veronica: Bueno, surge porque nos dimos cuenta de que iban a construir 20 Cocina Fantasma, ¿vale? Al lado del edificio donde yo vivo. Siempre lo aclaro muchísimo, la lucha no era porque estaba al lado de mi edificio. La lucha era porque estaba en el barrio. En una zona residencial. Luego te explicaré más cosas para que lo entiendas. Entonces me di cuenta porque, claro, yo veía la nave vacía, vi cómo se hicieron unas obras... Bueno, unas obras... Esta nave tenía amianto en el techo, lo limpiaron, quitaron el amianto sin protección, o sea, fue todo como... Venga, ahora voy a quitar amianto, quito amianto y sube todo el amianto para arriba, no pasa nada, ¿no? Entonces eso fue como... Nosotros no sabíamos que iban a poner ahí unas cocinas. Nosotros sabíamos que estaban haciendo una mala obra porque estaban quitando amianto sin el respectivo... El protocolo... Exacto. Entonces en ese momento llamamos a la guardia urbana, varios vecinos, la guardia urbana vino, vio que estaban ahí haciendo lo que querían y les dijo no podéis hacer esto. Finito. Y ahí se quedó. Hasta que a las dos semanas volvieron ya con todo su traje blanco, el mono este con casco, cubrieron el techo y quitaron el amianto. Pero aún no sabíamos lo que iban a poner. Entonces se escuchaban rumores de que iban a poner ahí unas dark kitchens. Pero la gente, sobre todo la gente mayor, no sabe lo que es una dark kitchen. Yo soy chef de cocina, yo sí sé lo que es una dark kitchen, sé lo que es un obrador, sé lo que significa, el impacto que causa una cocina.

Dani: ¿Qué sabíais de eso? ¿Qué pensabais que ocurría?

Veronica: A ver, no había, no hacía falta ser ingeniero para darse cuenta que si te van a poner una fábrica, porque es una, yo siempre le llamo, a este tipo de cocinas, yo le llamo una fábrica de cocinar, ¿no? Es una fábrica que tú estás haciendo hamburguesas una por otra, otra, otra, otra, otra, y al final, pues, es eso. Si te ponían una fábrica en la calle y era una fábrica que no tenía acceso el público dentro, sino que solamente se iban a recoger pedidos, el problema, el primer problema, era que esa calle pequeña, de un solo sentido, iba a estar llena de repartidores, o sea, llenos de motos, pero ese, en realidad, era como nuestro segundo problema, el que estuviera lleno de motos, de camiones de carga y descarga, de coches, patinetes, bicicletas, este era como el segundo problema, el problema principal era el humo, el humo, los olores, los residuos, la basura, o sea, ese era nuestro principal problema.

Dani: Vosotros sabíais que esas cocinas serían gestionadas por aplicaciones como Globo, Deliveroo, Uber Eats, etc. Y además, erais conocedores de los problemas que había con los repartidores, la gente precaria que te lleva la comida?

Verónica: Es que es un tema muy complicado, porque yo, como dije antes, yo sí que lo entiendo. Y se lo puedo explicar a una persona, pero la gente mayor no lo entiende. La gente mayor no consume por aplicación, no hace pedidos al súper por aplicación, no consume internet como lo consumimos nosotros. Entonces eso fue como un trabajo de concienciar a la gente de lo que significaba. Claro, era un trabajo duro, porque era muy lento. Sí, sí, además como también se mezclan aquí cosas que son de tecnología y un poco de gente que pide perfiles más jóvenes, si le explicas a un mayor, mira, es que hay una aplicación que puedes, la gente te dice, a mí que me cuentas. Quiere decir que tampoco es, no tiene que existir, ya que está tiene que existir, pero tiene que existir bien. Entonces claro, entiendo que alguien mayor que piensa que eso no, lo de las aplicaciones a mí no me va a afectar, aquí vieron que aunque ellos no usen la tecnología y estas empresas, directa o indirectamente les va a acabar afectando su día a día.

Dani: Entonces, aunque, no es como la paradoja, aunque tú no participes de eso, al final eso te acaba afectando a ti, ¿no?

Veronica: Claro. Pero es que aquí hay 20 bares en uno. Multiplica dos camiones al día por 20. Más furgonetas, más 24 horas. Pero claro, supongo que hasta que no lo tienes encima, vosotros porque os disteis cuenta antes, pero hay muchas otras cocinas fantasmas de Barcelona, ahora ya no tanto, pero sobre todo de Madrid, que no se han dado cuenta hasta que lo han tenido sacando humo y produciendo 24 horas.

Dani: Entonces han entendido que eso es una fábrica, como bien dices tú. ¿Cuál crees que es la solución a esta problemática? Porque vosotros habéis reaccionado antes y es un buen ejemplo de reacción, pero hay gente que se lo ha comido con patatas. ¿Cuál crees que podría ser la solución?

Veronica: Yo creo que, a ver, como te he dicho, este negocio no esta tan mal que exista. Tiene que existir porque nosotros somos los consumidores y nosotros consumimos, o sea, generamos, ¿no? No hay vuelta atrás en ese sentido. Exacto. Entonces, si tiene que existir, que exista bien. A mí me parece fenomenal que estas cocinas se vayan a un polígono industrial. No hace falta a Zona Franca porque Zona Franca ya no es el polígono industrial de hace 10 años. Que los políticos que han cambiado la normativa tampoco lo han entendido.

Dani: Que os decía la empresa?

Veronica: Ellos me decían que está todo legal, por eso me decían que es todo legal, yo decía que sea legal no quiere decir que esté correcto y no lo vamos a permitir. No lo vamos a permitir y era como, no somos nadie, somos cuatro pelagatos pero no vamos a permitir que vosotros paséis por encima. Lo bueno de todo esto es que ellos se dieron cuenta, ¿sabes? De verdad, no lo entiendo, fue todo muy rápido, tuvimos mucha suerte, se dio mucho ruido, vino toda la tele, no sé qué. Y nos hicieron caso y se modificó la normativa, es algo súper grande que conseguimos. Lo bueno fue eso, que reaccionaron y dijeron, ostras, tenéis razón, esta normativa es del año de la pera y hay que modificarla porque el negocio es nuevo y sí queremos, igual que esté, pero que esté regulado. Bueno, he leído por noticias que algún juez sí que ha paralizado alguna obra de, no sé si en Madrid, yo creo que es legal, pero también está ahí como en una zona gris, un poco turbia, nadie nunca había prohibido esto porque a nadie se le había ocurrido poner 20 cocinas en un sitio, entonces yo creo que están ahí

como en la zona frontera de, como nadie nos ha dicho nada, vamos tirando. Y hasta que no acabe de regularse mucho nosotros ya lo hemos hecho.

Dani: La diferencia entre Barcelona y otras ciudades como Madrid, ¿cuál crees que ha sido? Porque ahí he visto que sí, ahí se han hecho, también se han creado, supongo que a lo mejor habéis tenido algún contacto con... Con gente de allí, pero el resultado es que en Barcelona se han paralizado la gran mayoría y en Madrid no, y no solo en Madrid, en otras ciudades una realidad que se están extendiendo. Entonces, ¿cuál crees que ha sido?

Veronica: Puramente político. Porque la afectación es exactamente la misma, o sea, una macrococina de Madrid es igual de perjudicial que en Barcelona. Puramente político, y te lo digo más claro, en Madrid que está el PP, a nosotros aquí en Barcelona, al principio de todo, nos reunimos con todos los partidos políticos, se acercaron todos a echarnos una mano, todos, menos el PP.

Dani: ¿crees que es una problemática invisible que la sociedad no conoce nada?

Veronica: Entonces al final es como, la gente ya lo sabe, la gente sabe lo que hay, lo que pasa que hasta que no te afecta directamente, no sales a la calle a pelear. Claro, sí, sí, evidentemente.

Dani: Ya para ir acabando, porque tampoco te quiero robar mucho más tiempo, ¿crees que en un futuro habrán muchas más cocinas fantasma? ¿O si este modelo va a quedar regulado totalmente ya y se va a acabar el problema?

Veronica: Yo creo que al menos aquí en Barcelona sí que confío, sí, creo que la regulación lo harán muy bien. El trabajo que se empezó hace un año, un año y medio, se acabará tan bien que al final sí que existirán las cocinas fantasma, pero no de la manera, a lo mejor que ellos querían, porque estará, será como más legal, ¿no? Se luchará más por la zona donde se pongan, que cómo serán los derechos de los trabajadores, o sea, ya se está haciendo con sitios que no son cocinas fantasma, ¿no? Y los repartidores ahora tienen que tener un sitio para no sé qué, o sea, confío en que esto irá mejor.

Dani: ¿Vosotros habéis hablado en algún momento con la empresa de la cocina?

Veronica: Hablé con ellos en un principio, tampoco quise... Es que no tenía nada que hablar con ellos, ¿sabes? Porque no... Y lo que me dijeron es que además se lo dije, se llamaba Carlos el contacto, ¿no? Le dije, mira Carlos, todo lo que tú me quieras vender no te lo voy a comprar, porque por muchas motos nuevas, por muchos... Todos sabemos cómo funciona... Que no hacen ruido, son motos eléctricas, los camiones son eléctricos y voladores, no hacen ruido.

Dani: Os dijo por cuanto alquilaban cada cocina?

Veronica: Pero esa dark kitchen que tiene 20 lo gestiona solo una persona. Entonces, claro, es una persona que tiene a 20 empresas. Entonces dice, ostras. Además la gente se piensa que era como, porque ellos te lo venden, no tienes que pagar un alquiler, no tienes que comprar mobiliario, no tienes que comprar un... no, y al final con lo que tú pagas ahí es que tienes que estar cocinando todo el día. Todo el día. Claro. Porque la gente no se piensa que por 500 euros te van a alquilar. No, no. Cuesta más. Hasta 1500. El trozo. Eso ahora, cuando de aquí a dos años te vaya bien, a lo mejor te lo subo a 3000. Claro. Como tú no tienes que hacer nada, solo entrar, porque ellos te lo venden así. Entrás y tienes todo nuevo, tienes el ordenador, tienes la aplicación, tienes la impresora. Tú no te preocupas por nada porque además ya te enviamos nosotros a los riders. Entonces es como, wow, vale. Solo tengo que cocinar. Sí, pero mogollón. Ya, muchas horas. Exacto. Por eso es todo el día, es estar ahí todo el día. Trabajar 24 horas no es flexibilidad horaria.

Dani: Has visto un cambio en los hábitos de consumo?

Veronica: Y ahora sí que ves un cambio ya que lleva unos años, que la gente se ha acostumbrado a que les traigan las cosas en 10 minutos a casa, cuando nunca antes necesitabas, ya no te hablo de hamburguesas y telepizza porque eso siempre ha existido, pero que el super Glovo te traiga unas patatas y unas judías en 10 minutos a casa, , nos están mal acostumbrado también. Porque las cosas requieren un tiempo, un precio, no puede ser que te traigan cosas a cualquier hora por 5 euros, porque eso no es sano ni para el negocio que lo está haciendo ni para el repartidor y el cliente se está acostumbrado de una cosa que no es, yo no necesito que me, ya me planificaré y haré las patatas mañana y iré mañana a comprar, super, pero esto que sea a las 11 de la noche y que te... Ahora me apetece un helado, ala pues voy a pedirlo. Un helado, me he dejado el papel del lavabo y que me lo pido por Glovo a las 11, ostras pues yo que sé. Pero lamentablemente como hay demanda, porque es que lo hacemos, por eso es que nosotros mismos nos estamos perjudicando, el otro día me hicieron, porque ahora soy la presidenta del eje comercial de San Martín, vale, y me hicieron una entrevista como la presidenta nueva y tal, entonces voy y le digo que en la pandemia nos mal acostumbraron a comprar por internet, pero no solo a comprar por internet, o sea hacer todos los trámites, obligaron a la gente mayor a pedir las citas al médico, a Hacienda, o sea ahora ya todo es con cita previa, todo, no puedes ir a ningún sitio si no tienes la cita que has pedido, que no tienes la aplicación, no es que yo entro en la página web, no tienes la aplicación, o sea, estamos obligados en el móvil a tener 10.000 aplicaciones diferentes, y nos mal acostumbraron, o sea, comprar, eso, lo que tú dices de que me he quedado sin dos botellas de agua y voy a pedir, ostras han pasado 10 minutos y todavía no viene, voy a llamar porque han pasado 15 y todavía, ¿perdona? Hemos vivido toda la vida sin eso y no nos ha muerto nadie.

13.2 Fotos



Figura 21. Manifestació de treballadors de plataformes digitals a la seu d'Uber a San Francisco. **Font:** Elaboració pròpia.



Figura 22. Ponències del Internacional Congress of Gig Workers a Los Angeles, Estats Units. **Font:** Elaboració pròpia.



Figura 23. Primera reunió entre la plataforma sindical Riders x Derechos i el Ministeri de Treball per elaborar la "llei rider". **Font:** Elaboració pròpia.



Figura 24. Bicycles de l'aplicació Ridemobil aparcades dins d'unes obres de pacificació del carrer Pi i Maragall.

Font: Elaboració pròpia.



Figura 25. Construcció de la xemenia de la cuina fantasma de Les Corts. **Font:** La Vanguardia.