

Què és l'economia de plataformes?

Per **Isa Chacón** i **Sergi Cutillas**

L'economia de plataforma és un producte genuí del capitalisme actual. A partir de les noves tecnologies, les grans corporacions han reeixit en establir models de negoci basats en el monopoli, la deslocalització i la desregulació laboral. Les velles relacions d'explotació capitalista, doncs, ara es presenten amb nous embolcalls i nous mitjancers. Com plantejar aquesta batalla entre el treball i l'algoritme?

El que captura el terme «Economia de Plataformes», més enllà de l'etimologia, **és una transformació de l'economia en la que diferents sectors es converteixen en temporals, inestables i retallats.** Això vol dir que els treballadors i les treballadores d'aquests sectors passen cada cop menys temps en una sola feina o lloc de treball, augmenta el risc d'invertir temps de feina sense una remuneració reconeguda, i per tant, necessiten més feines (a vegades de manera simultània) i més temps no remunerat destinat a la cerca de tasques o feines esporàdiques informals. Aquestes són les feines que s'han identificat amb el terme en anglès *gigs* i que en català podríem identificar en el terme «bolos» que s'associa als components artístics i musicals.

Les formes precàries i diversificades de treball inclouen sectors com el del repartiment a domicili, el transport de passatgers i el treball domèstic. Dins d'aquestes hi trobem les formes de treball de plataforma, aquelles que es veuen mediades per plataformes digitals com Uber i Deliveroo. A l'Estat espanyol els processos de transformació i problemes associats al treball de plataforma més coneguts han estat el conflicte de competències entre les plataformes de VTC i el sector del taxi i la precarietat associada a les plataformes de repartiment de menjar a domicili. La diferència amb el treball precari existent fins ara rau en què l'economia de plataforma desenvolupada gràcies a les plataformes digitals **està creixent ràpidament i està substituïnt cada vegada més el treball precari que no sigui de plataforma.** Això permet visualitzar com s'està reconfigurant aquest treball precari i, el més important, com afecta a la resta de l'economia i els àmbits que veurem en aquest especial monogràfic.

Digitalització i capitalisme de plataforma

La digitalització és un procés històric que forma part d'una transformació profunda del capitalisme que es produí a partir de la dècada dels setanta. A partir d'aquell moment els avenços en les tecnologies de la informació i les telecomunicacions **van facilitar l'increment en la mobilitat del capital.** Això va fer que el gran capital als països desenvolupats, en especial als EUA, optés per estratègies mercantilistes i rendistes que suposaven la deslocalització de la producció i la pressió política perquè es liberalitzessin les finances, el comerç i el mercat del treball. A partir d'aquell moment els salaris es van estancar i la productivitat i el creixement van afeblir-se en els països desenvolupats, mentre alguns països emergents, en especial la Xina, feien un salt endavant gràcies a aquests esdeveniments.

En aquest període on els salaris es van afeblir, la concentració del capital s'ha accelerat donant lloc a l'aparició de grans gegants monopolístics, especialment en el sector de la tecnologia de informació i les telecomunicacions. Com afirmaven els famosos economistes marxistes Paul Baran i Paul Sweezy a la seva obra *Monopoly Capital*, **a mesura que el capitalisme madura, passa a ser dominat pels monopolis.** De fet, després de la crisi financera del 2008, s'ha produït un creixement explosiu dels gegants tecnològics de Silicon Valley, els quals s'han convertit en monopolis a escala mundial que han adquirit un enorme poder econòmic i polític. Les empreses estatunidenques Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft (GAFAM) valen quasi 7 bilions de dòlars en els mercats borsaris (aproximadament 5 vegades el PIB espanyol).

Aquestes empreses han sigut especialment exitoses en oferir serveis associats a telefonia mòbil, les xarxes socials, la missatgeria, la distribució a demanda i els continguts d'entreteniment per TV. Això ha permès a aquestes corporacions

recopilar grans quantitats de dades sobre els comportaments i les preferències de la població, utilitzant aquest coneixement inicialment amb finalitats publicitàries i posteriorment per adquirir poder monopolístic sobre sectors de l'economia. Actualment es comença a aplicar aquest poder per adquirir poder polític i control sobre la població, fenomen que es pot veure clarament a la Xina i de forma creixent als països desenvolupats de Nord-Amèrica i Europa.

En aquest període s'ha proposat a la població un intercanvi entre la 'llibertat' de ser propietaris del propi habitatge, tenir treball i de tenir un nivell de consum mínimament acceptable, per la 'llibertat' de participar en l'esfera pública a través de les xarxes socials interactives, que suposadament ens donen veu política i milloren la qualitat democràtica i de fer ús de les tecnologies que donen accés a un nou tipus de consum d'aspecte «col·laboratiu». D'aquesta manera s'intenta compensar el **retrocés socioeconòmic i de drets socials** de part de la població amb una participació social facilitada per la connectivitat que aporten les noves tecnologies de la informació i les telecomunicacions, que generen una il·lusió de participació i abundància econòmica en forma d'inputs de reconeixement als nostres comentaris a les xarxes socials. Però aquesta abundància no sempre es veu traduïda en millores de les condicions materials de vida ni en un augment de la capacitat negociadora o d'avenç en drets laborals de la classe treballadora organitzada en plataformes de treballadores de falsos autònoms, i no sempre —i aquí rau un dels grans reptes d'aquest monogràfic— en sindicats que traslladin aquestes lluites i noves formes d'organització a les meses de negociació col·lectiva per blindar drets adquirits en l'estatut dels i les treballadores.

D'aquesta manera multidimensional, **la digitalització està canviant, i ha canviat, els processos**

econòmics i socials. La definició de capitalisme de plataforma probablement sembla la més adequada per interpretar les transformacions que s'estan produint, perquè no implica necessàriament una discontinuïtat amb les transformacions capitalistes i indica l'aparició al mercat d'un nou tipus d'empresa que, com diu Davide Dazzi, consisteix en un «híbrid entre un mercat i una organització jeràrquica».

El capitalisme de plataformes representa, per tant, una transformació del capitalisme la

Les empreses estatunidenques Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft (GAFAM) valen quasi 7 bilions de dòlars en els mercats borsaris (aproximadament 5 vegades el PIB espanyol).

destinació del qual adopta trajectòries que encara no s'entenen del tot, influïnt entre perspectives optimistes i pessimistes. Com a forma capitalista, les plataformes expressen un impuls extractiu en el procés de valorització no només de les **activitats** que solen formar part de l'economia informal, com el repartiment d'aliments o el lloguer de

temporada, sinó també de **dades**, la nova matèria primera de la que extreure valor. En una societat cada vegada més digital, les dades són cada vegada més valuoses no només en un àmbit estrictament comercial, sinó també en l'àmbit organitzatiu-polític, i la seva recopilació, gestió i venda es converteix en un mercat estratègic. De fet, les plataformes es configuren com a mercats bilaterals on les plataformes no ofereixen directament els serveis que el consumidor o usuari busca, sinó que **creen les condicions perquè es faci la transacció**. D'aquesta manera, s'entén com hi ha plataformes que ofereixen serveis assumint pèrdues, o de forma gratuïta, amb l'únic propòsit d'accedir als perfils dels usuaris i la recopilació d'informació que ha donat lloc a l'expressió «quan el producte és gratis, el producte ets tu».

El monopoli de la xarxa, o la tendència monopolística, es converteix en una manera forçada de posicionament estratègic perquè, **com més usuaris té la plataforma, més guanya valor econòmic i posicions al mercat**: cosa que es coneix com a *economies de xarxa*.

Tot i que hi ha diferents classificacions de plataformes i diferents criteris de classificació, hi ha una convergència general sobre el **significat de plataforma, és a dir, una infraestructura digital** que permet interactuar entre dos o més grups, donant lloc a una activitat d'intermediació en línia. Entorns digitals que permeten integrar processos de producció en noves formes, organitzar processos de gestió. Espais virtuals governats per algoritmes, anomenats motors invisibles, en els quals els costos de transacció es redueixen substancialment a zero, afavorint el seu atractiu en pràcticament tots els sectors. Tot i que formalment les empreses i les plataformes actuen i són comparables a un mercat on el producte principal no és tant el servei en si, sinó la reducció d'aquests costos.

El model de negoci de les plataformes

La majoria de les economies de plataforma neixen amb l'objectiu d'exercir en el llarg termini el monopoli en un determinat sector, molt sovint en sectors de marcat interès públic i estratègic, com la salut, l'educació i el transport. De fet, un altre desenvolupament del recent període que està en línia amb el retrocés del pes del treball en l'economia **ha estat el retrocés de la prestació de béns i serveis bàsics per part de les administracions públiques**, a causa de la tendència generalitzada dels governs a privatitzar els serveis que s'havien considerat part de l'estat del benestar i a reduir la despesa pública com a part d'estratègies de «comptes sanejats» característiques del període neoliberal. Degut a la generalització d'aquesta doctrina neoliberal, als governs els han mancat recursos financers suficients, ja que la provisió de liquiditat s'ha limitat i privatitzat. En aquest context, els governs s'enfronten al dilema de qüestionar tota l'estructura que imposa l'austeritat o acceptar-lo i intentar buscar eficiències per poder reduir els costos. Generalment trien la segona opció, cosa que fa que els serveis que ofereixen les grans empreses tecnològiques siguin útils per estalviar diners, però amb el cost de generar dependència del sector públic amb aquestes empreses. Aquesta tendència s'ha agreujat des de l'inici de la crisi de la COVID-19, ja que els governs estan realitzant una digitalització forçosa relacionada amb les mesures de distanciament social i de mitigació dels contagis a base de signar contractes amb grans empreses tecnològiques perquè els posin en marxa aquestes mesures a través de la seva infraestructura privada.

Empreses com Google i Amazon porten anys invertint desenes de milers de milions en R+D per estudiar com proporcionar salut, educació i transport en el futur a través de la seva infraestructura. Google, per exemple, treballa per estalviar

La majoria de les economies de plataforma neixen amb l'objectiu d'exercir en el llarg termini el monopoli en un determinat sector, molt sovint en sectors de marcat interès públic i estratègic, com la salut, l'educació i el transport.

diners als governs predint qui tindrà la malaltia mitjançant el seguiment i la vigilància dels malalts i possibles malalts, cosa que permet als governs anticipar mesures. No obstant això, **aquest augment de la tecnologia permet la continuïtat de l'austeritat i l'eliminació de l'excés de capacitat sanitària que es necessita en temps de crisi com la del COVID-19**, en què haurien estat necessàries més treballadores de l'àmbit de salut sobretot a l'atenció primària, de l'atenció domiciliària, mesures de prevenció, llits hospitalaris i equipament mèdic, en general, a tasques de cures de la població imprescindibles. I un altre aspecte, el del traspàs de dades de la població a les assegurances mitjançant l'oferiment d'aplicacions de rastreig de la COVID. Aquesta tendència d'«uberització» o de descapitalització dels serveis públics, és general a tot el món.

Aquesta dependència i posterior control s'assoliria dominant la infraestructura, és a dir la tecnologia que actua de canal o plataforma a través de la qual es realitza l'activitat o les transaccions, per controlar-ne el seu accés. Per poder crear una tecnologia que generi dependència als usuaris, siguin aquests administracions públiques, empreses o individus, **cal generar economies de xarxa** (es vol participar en una xarxa perquè la majoria en forma part) i **economies d'escala** (quants

més usuaris hi hagi més barat és fer una millora tecnològica). Això ho fan a partir d'inversions molt agressives finançades per grans inversors amb disposició d'assumir molts riscos, i amb una reducció radical dels costos de la seva activitat. En aquest cas es basen en la reducció de costos vinculada al pagament d'impostos i, com veurem en el proper apartat, en les retribucions laborals.

Hem de tenir en compte que **algunes d'aquestes empreses són transnacionals amb grans interessos econòmics i geopolítics**, que tenen unes estructures extremadament complexes que els permeten tenir la seva activitat dividida per subactivitats. Les seues es reparteixen per diferents indrets del món (on normalment no realitza les seves activitats), inclosos alguns dels anomenats paradisos fiscals. A través d'aquestes estructures no només eludeixen el pagament d'impostos sinó que, aprofitant-se de l'opacitat que permeten els paradisos fiscals, poden generar bombolles d'inversió que beneficiïn aquells que van invertir primer en aquests negocis, com en el cas de les flotes de VTC relacionades amb Uber i Cabify a Espanya.

Un exemple paradigmàtic d'aquest model és Uber. Uber és una empresa estatunidenca que, tot i haver estat considerada una empresa de transports pel Tribunal de Justícia de la UE, es presenta com

Uber és només la punta de l'iceberg. Tenim empreses gig de servei d'atenció a les persones, de digitalització de la sanitat i dins l'àmbit de l'educació.

una plataforma de serveis digitals a demanda. **La seva viabilitat depèn de l'expansió continuada.** Això requereix que penetri dins d'àmbits del sector del transport fortament regulats, com el sector del taxi. Això vol dir que, per ser rendible, Uber ha de superar els marcs reguladors actuals i de monopolització ràpida mitjançant una estratègia de *dumping* de preus agressiva, una estratègia que els caps de Silicon Valley han anomenat com *Blitzkrieg* o ofensiva llampec, en referència a l'èxit de l'estratègia militar que l'exèrcit nazi emprà contra França durant la Segona Guerra Mundial, consistent en atacar amb tota la força i velocitat quan l'enemic no ho espera, penetrant les seves línies de defensa i venent-lo dins del seu territori. Aquesta rebaixa de preus només és possible perquè Uber té dissenyada una estratègia d'enginyeria impositiva amb la que evita pagar impostos, i perquè explota els seus conductors fins el punt que molts d'ells són treballadors pobres.

Tanmateix, després de nou anys d'existència, **Uber no és capaç de fer viable el seu model** degut a les resistències que l'empresa s'ha trobat en dife-

rents països en els que s'ha prohibit o senzillament regulat la seva activitat, fent-la així inviable. De fet, Uber ha mostrat pèrdues persistents de milers de milions de dòlars cada any. El preu inflat d'Uber als mercats borsaris, que ha baixat constantment des de la seva sortida a borsa durant l'abril del 2019, prové de l'esperança que la corporació tindria èxit en monopolitzar els sectors de serveis de transport existents a tot el món, molts dels quals són controlats pels sectors públics. L'única raó per la qual ha estat capaç d'operar és que ha estat subvencionada pels seus inversors, com el fons sobirà saudita, amb l'esperança que, un cop produïda la monopolització, es pugin els preus per compensar les pèrdues passades.

De fet, gran part de les nostres economies són financerament viables a condició que els serveis relacionats amb aquestes noves tecnologies siguin econòmics **o fins i tot gratuïts**. Si aquesta condició canviés, l'augment de costos de moltes petites i mitjanes empreses les situaria en dificultats, danyant el teixit econòmic i millorant encara més el procés de concentració de poder econòmic.

El treball dins l'algoritme

La digitalització i l'economia de plataformes han suposat també una reestructuració pel que fa a la relació entre empleat i empleador que es troba en gran part en la base de «l'èxit» d'aquest model. Tanmateix, aquestes relacions presenten diverses particularitats que podem agrupar, segons alguns autors i com apunta l'OIT, en tres categories.

Treball sota demanda a través d'aplicacions, en què cada tasca s'assigna a una persona que realitza una activitat material i concreta. Es tracta de plataformes de treball a nivell local on les tasques a realitzar s'assignen mitjançant aplicacions de *software* (apps). Les activitats que es porten a terme estan relacionades amb les formes tradicio-

nals de feina com el transport, la neteja, realització d'encàrrecs de diferents tipus, i també activitats d'oficina. Les plataformes basen el seu negoci en l'organització d'aquestes tasques a través de l'aplicació: establir criteris de qualitat i gestió de selecció de personal i la força de treball. Es tracta d'empreses com Deliveroo, TaskRabbit, Handy, Wonolo, Uber, BeMyEye, Lyft, Care, Foodora i altres.

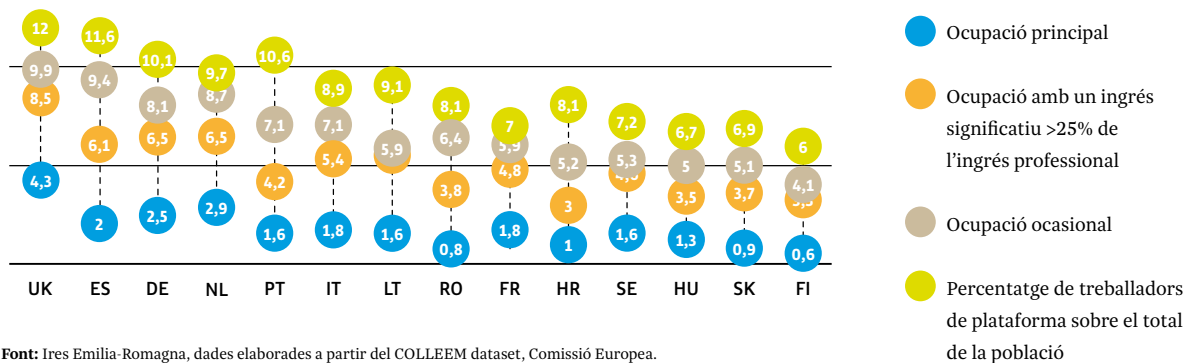
El **Crowdwork**, aglutina aquelles pràctiques que reuneixen treballadors a través de les plataformes digitals de treball en línia. Es tracta d'articular una força de treball extensa i flexible (o crowd). El treballador, doncs passa a assimilar-se a una multitud: programadors, autònoms, informàtics, professionals, que des de casa (o des del seu propi estudi) es posen a disposició per realitzar diversos treballs diferents, sense que l'empresa tingui cap altra obligació amb aquests treballadors. No són empleats amb un contracte que vagi més enllà d'aquesta única tasca que tenen entre mans. Es tracta d'empreses de plataformes que operen a nivell mundial, que recorren a l'externalització de tasques. Els grups

de treballadors que cobreixen multitud d'horaris ofereixen a les empreses la possibilitat de realitzar projectes a qualsevol hora del dia o de la nit i, quan són molts treballadors, això significa que les tasques es poden fer ràpidament. En tenim exemple en empreses com UpWork, Freelancer, Amazon Mechanical Turk, Twago, GreenPanthera, CrowdFlower, Vicker i altres.

Una altra categoria és la del **lloguer d'actius**. Això implica el lloguer i arrendament de béns i propietats i que sovint s'emmarca sota el terme d'economia col·laborativa. En aquests casos, el rendiment laboral, si n'hi ha, és opcional, com en el cas del propietari d'un pis de lloguer a través d'AirBnb que també s'encarrega de la recepció i la neteja final.

Generalment, quan ens referim a treballadors i treballadores de plataforma **incloem les dues primeres categories**. I com a dada general, si atenem a l'estudi de Eurofound (2018) el tipus de treball de plataforma amb major pes ocupacional (31,2%) és el de les plataformes *on-location platform determined routine work*, com seria el cas d'Uber.

Impacte dels treballadors de plataformes sobre la població activa, en el mercat de treball i entre els usuaris d'internet



Font: Ires Emilia-Romagna, dades elaborades a partir del COLLEEM dataset, Comissió Europea.

El nombre de feines atribuïbles a l'economia de plataformes és complicat de determinar, tant o més que el nombre de plataformes de treball, però **és interessant veure en comparativa europea l'impacte dels treballadors de plataforma en la població activa.** Veurem que són el Regne Unit i l'Estat espanyol els països amb més incidència en la població activa dins en el mercat de treball i entre els usuaris d'Internet.

Tot aquest procés està repercutint en un seguit de canvis pel que fa a les relacions laborals, l'evolució del sector serveis (on s'ubiquen la majoria de tasques de cura que s'han incorporat al mercat de treball) i, de retruc, **en un fort impacte sobre l'Estat del benestar** tal i com l'havíem entès fins ara. Tot aquest procés és el que hem anomenat informalment, com a la «uberització» de l'economia.

La «uberització» de l'economia en la crisi de cures

Com hem vist, l'economia de plataformes s'ha desenvolupat en una pluralitat d'activitats. Però no només el repartiment de menjar, els serveis de transport i les feines de plataformes digitals s'ha vist afectat pel que s'ha començat a denominar «uberització» de l'economia, aquest procés s'ha produït també en el sector públic, **i dins d'aquest especialment en sectors altament feminitzats com els serveis d'atenció a les persones o treball de cures i els serveis de neteja.** Uber és només la punta de l'iceberg. Tenim empreses gig de servei d'atenció a les persones, de digitalització de la sanitat i dins l'àmbit de l'educació. La introducció d'Uber al sector públic s'ha fet oferint serveis com Social Medics, amb l'objectiu d'oferir un servei especial de cotxe compartit perquè els ciutadans cedissin gratuïtament els seus vehicles a personal sanitari resident a Catalunya i també esta-

blint aliances com Social Car, una plataforma de Barcelona de lloguer de cotxes entre particulars. Aquesta és l'estratègia que està fent servir Uber per aconseguir un tracte diferencial amb el sector públic, com l'adjudicació de la Comunitat de Madrid de part del servei de transport d'atenció domiciliària durant dos mesos en plena pandèmia de la COVID a Uber per un import —el màxim permès per aquest període— de 397.861,20 euros. Això demostra dues qüestions essencials per a entendre la relació d'espòli a les arque públiques. La primera, que efectivament Uber és una empresa de servei de transports i no merament una empresa que vol tributar en un altre país com a empresa de serveis d'internet i, per tant, hauria d'haver tributat adequadament a l'estat Espanyol per un valor estimat per la plataforma Taxi Project i la seva denúncia a Fiscalia de 5,1 milions d'euros només el 2018. I la segona, que aquesta estratègia és la que està cercant reproduir en altres països mitjançant la licitació d'un servei tan essencial com ho és el transport sanitari entre els centres de salut. Als EUA, Uber i Lyft s'han adjudicat un contracte federal que s'estima que costarà 810 milions de dòlars en cinc anys per oferir serveis de transport compartit a les treballadores d'institucions públiques.

En la majoria dels països europeus, la provisió dels serveis de cures a llarg termini s'ha anat privatitzant progressivament durant els darrers anys **i es manté com un sector altament feminitzat, un 90% de treballadores segons l'OECD.** En un informe recent —*Towards the Uberisation of Care?* d'Alisa Trojansky, del grup de treballadores del Comitè Econòmic i Social Europeu— assenyala clarament que en la majoria dels països europeus, la provisió del servei d'atenció a les persones o treballs de cures s'ha anat privatitzant progressivament. L'anomenada crisi de cures ja

s'havia posat sobre la taula abans de la covid. En gran part a causa de la campanya demogràfica de les societats occidentals, la incorporació femenina al mercat de treball i la reculada de l'Estat del Benestar. No podem considerar les cures com un servei més, donat que és un servei essencial que hauria de mantenir-se dins el sector públic com a garant d'un dret, com ho és el servei d'atenció domiciliària. Estem parlant de com afecta i com afectarà la intromissió del model d'economia de plataformes en els serveis públics com a estratègia d'aprofundiment de descapitalització d'aquests i captació de fons públics cap a empreses multinacionals que proveiran i gestionaran aquest servei essencial desplaçant la funció de control i planificació de l'estat.

Ara, en plena pandèmia, quan es fa encara més evident el seu caràcter de servei essencial aquests serveis estan marcats per un finançament insuficient, salaris baixos, males condicions laborals i, en molts països, patint escassetat de personal. A mesura que la demanda de serveis d'atenció domiciliària en el context de pandèmia s'expandeix i el sector públic no el cobreix, plataformes digitals com Curafides (Austria), Home Care Direct (Irlanda) o Equal Care co-op (Gran Bretanya) **s'estan movent per cobrir aquest buit i redefinir l'organització de l'atenció domiciliària**. Constitueix una part cada vegada més important del sector assistencial i té implicacions importants per a les treballadores: en general, sovint són feines amb molt baixa remuneració, realitzades generalment per dones, de manera desproporcionada per persones de procedència migrant, i normalment han estat treballs força informals. Tot i que encara no hi ha cap empresa dominant que controli el mercat europeu, és possible que estiguem just al començament de la «uberització» de les cures.

L'economia de plataforma ha obert una pugna entre els que volen redefinir a la baixa els drets adquirits per la classe treballadora sota el marc de l'estatut dels treballadors i els que els volen blindar

El sindicalisme en transformació

L'economia de plataforma ha obert una pugna entre els que volen redefinir a la baixa els drets adquirits per la classe treballadora sota el marc de l'estatut dels treballadors i els que els volen blindar. En la disputa dels actors que participen en l'economia de plataforma, per una banda hi trobem els que defensen un model que reconegui els drets laborals i la laboralitat com a forma de preservar els drets socials, **mentre que per l'altra s'hi troben els defensors del model dels falsos autònoms**, que nega triplement els drets laborals en negar 1) el dret a un salari segons conveni que permeti tenir una vida digna (substituint-lo pel model de pagament a preu fet, per servei i per hora), 2) el dret a protecció social, cobertura d'accidents laborals, baixa laboral per malaltia i dret a cobertura per desocupació, i 3) el dret de representació, negociació i acció col·lectiva.

Aquest quadern vol ser una eina que contribueixi a decantar aquesta balança en favor dels treballadors i les treballadores en aquesta disputa entre el treball i l'algoritme que tot just comença.

Les associacions de treballadors d'economia de plataforma que defensen aquest últim model ho fan esperant tenir major llibertat decisòria, millor remuneració i no estar sotmesos a una jerarquia empresarial. Tanmateix, la persona treballadora a través d'una app de plataforma **en cap cas és una sòcia, perquè ha de negociar la seva flexibilitat i l'app està en mans exclusivament de l'empresa.** Aquesta persona, a més, té un horari específic i ha de treballar una quantitat d'hores determinades per la plataforma per no ser desconnectada o rebre suficients comandes. A més, se li paga per lliurament sense comptar les hores de connexió i en ocasions no cobrarà cada lliurament gràcies a la modalitat de «comandes agrupades». També es vol fer creure que aquest model permet cobrar més, cosa que no és veritat, ja que es fa assumir al treballador part dels costos de realitzar l'activitat que hauria d'assumir l'empleador, com el del telèfon i les da-

des, la motxilla, el manteniment de la bici, la moto o el cotxe, etc. A més, no hi ha baixa per malaltia ni cap suport de l'empresa en cas d'accident.

Molts d'aquests treballadors pensen que si s'oposen al model de falsos autònoms, es quedaran sense feina. Tanmateix, ara els desconnecten sense raó i de manera arbitrària. **Aquest model no garanteix la seva permanència perquè en qualsevol moment poden decidir desconnectar-los.**

El reconeixement de la laboralitat permet utilitzar la legislació per reclamar els seus drets i blindar la permanència en el lloc de treball.

Moltes sentències al voltant del món expliquen que jurídicament la persona que treballa a través d'una plataforma és empleada i que ha de tenir drets laborals com altres empleats. A l'Estat, Riders por Derechos és el principal agent a favor de la laboralitat, juntament amb el Collectiu Ronda i la IAC, els quals han assolit victòries judicials que haurien de ser la base per la nova regulació impulsada pel Ministerio de Trabajo. Per exemple, a l'Estat el desembre del 2020 Deliveroo va ser obligada a pagar 1.3 milions d'euros a la Seguretat Social por las cotitzacions dels seus repartidors.

Més de 40 judicis sentencien que els repartidors de Glovo i Deliveroo són empleats. A la UE s'està elaborant una directiva que serà un punt d'inflexió que es decantarà per un dels diferents models. Aquest quadern vol ser una eina que contribueixi a decantar aquesta balança en favor dels treballadors i les treballadores en aquesta disputa entre el treball i l'algoritme que tot just comença. ★