

Reproducido en www.relats.org

EL CAITALISMO DE PLATAFORMAS ¿UNA NUEVA BURBUJA FINANCIERA?

Juan O Farrell

Publicado en la web de CETYD, mayo 2019

El miércoles Uber tiene previsto hacer su oferta pública inicial y se espera que recaude alrededor de 10.000 millones de dólares, ubicándose por debajo solamente de Alibaba -el gigante del comercio electrónico en China- y Facebook en la lista de las mayores ofertas públicas de la historia de las empresas tecnológicas.

Sobre la base de cotizaciones récord y un crecimiento exponencial de usuarios en todo el mundo, las plataformas parecen ser el actor más dinámico del capitalismo contemporáneo. De pronto están en todos lados, transformando desde servicios considerados de baja calificación como el transporte (Uber, Cabify), delivery (Rappi, Glovo) y tareas domésticas y de cuidado (Zolvers), hasta servicios más complejos realizados tradicionalmente por profesionales contadores, diseñadores o programadores (Freelancer y Workana). Como señala John Zysman, investigador de la Universidad de California Berkeley, si la

revolución industrial sucedió en torno a la fábrica, actualmente los cambios más relevantes se dan en torno a las plataformas.

Sin embargo, la fiebre inversora y la felicidad de los consumidores tienen su contracara en un modelo de negocios que deja varias dudas en términos sociales, de innovación y de sustentabilidad. Al igual que otras empresas de la mal llamada economía colaborativa, Uber está ganando mercados a través de una política agresiva de reducción de precios, que solo se sostiene evadiendo regulaciones laborales y gracias a los millonarios subsidios del sector financiero. ¿Cómo funciona este modelo?

Estamos mal, pero vamos bien

Dos datos incluidos en los documentos que Uber presentó a la Securities and Exchange Commission de Estados Unidos muestran que no todo lo que brilla es oro. El primero es que esta empresa registró pérdidas casi todos los años. En 2018 el rojo llegó a los 4 billones de dólares. El segundo es una advertencia sobre la condición laboral de los choferes:

"Nuestro negocio se vería negativamente afectado si los conductores son clasificados como empleados en lugar de autónomos". Esto es, de recibir fallos judiciales y regulaciones adversas sobre este tema, Uber deberá enfrentar costos mucho mayores. Dicha reclasificación los obligaría a cambiar fundamentalmente su modelo de negocios y, como consecuencia, "afectar negativamente su situación de negocios y financiera".

Sin ir más lejos, el 29 de abril la AFIP estableció que los choferes de Uber son empleados en relación de dependencia y que por lo tanto la empresa le debe al Estado \$211,3 millones en cargas sociales. Este no es un problema exclusivo de Uber. Varias plataformas, especialmente las de delivery, están

enfrentando fallos judiciales que afirman que los repartidores son efectivamente empleados, y no socios, colaboradores o héroes, como a ellas les gusta llamarlos. En la Argentina, la Justicia Nacional del Trabajo ordenó a Rappi reincorporar a un grupo de trabajadores de la Asociación de Personal de Plataformas (APP) que habían sido bloqueados luego de una reunión con la empresa, reconociendo así la relación laboral.

En cuanto a la solvencia, *The Economist* informó en su último número que once de las doce plataformas que cotizan o se preparan para cotizar en Bolsa mostraron pérdidas el año pasado, y llevan acumuladas pérdidas por 47 billones de dólares.

A sumar usuarios

Para entender la combinación de cotizaciones récord con pérdidas billonarias hay que analizar la lógica de los mercados en los que operan. La característica fundamental de la economía de plataformas es la presencia de efectos de red que hace que el valor de la aplicación crezca con la cantidad de usuarios. Mientras más usuarios se sumen, más atractiva se vuelve la plataforma para otros usuarios. La escala se vuelve entonces el motor del crecimiento.

En la mayor parte del siglo XX una empresa que quería prosperar tenía que garantizar a sus inversores un crecimiento estable de sus ingresos. Para las empresas de la economía de plataformas, en cambio, el juego es otro: se trata de ganar mercado lo más rápido posible porque el que llega primero a la masividad se lleva todo o casi todo. Es lo que el cofundador de LinkedIn llamó -en uno de los libros más leídos entre los *techies* de Silicon Valley el año pasado- *Blitzscaling*: una estrategia de expansión de *start-ups* que prioriza la velocidad por sobre la eficiencia económica. El principal riesgo, dice el

autor, es que se cree una nueva aplicación que te saque del ring. Entonces no importan las pérdidas económicas ni las leyes ni la ética: solo crecer.

La carrera por ganar mercado y desplazar competidores lleva a estas empresas a una estrategia agresiva de reducción de precios. Esto genera consumidores felices que no salen de su asombro por los precios bajos o incluso los regalos de estas aplicaciones. Esos precios bajos son por el momento cubiertos por inversores que ven una posibilidad de ganancia a corto plazo. *The Economist* estima que el sector financiero está realizando un subsidio a los consumidores que llega a los 20.000 millones de dólares anuales, si se tiene en cuenta a las doce plataformas que cotizan o se preparan para cotizar en la Bolsa. Sin embargo, esos regalos tienen un precio.

La cuestión del empleo

Entre las múltiples maniobras para reducir costos sobresale la evasión de regulaciones laborales. Lo que los defensores de estas empresas se empeñan en llamar "el cambio en la naturaleza del empleo" no es más que la aceleración y profundización de la tendencia a la subcontratación iniciada en los años 1970. A partir de la crisis del capitalismo organizado de la posguerra, la tendencia ha sido hacia una dualización del mercado de trabajo, en la que el trabajo en relación de dependencia con todos los derechos empezó a ser desplazado por diferentes formas de trabajo atípico, principalmente trabajo autónomo. Esto tuvo tres efectos: cayó la participación de los salarios en la riqueza de la economía, las empresas se desligaron crecientemente de la protección del trabajador y se expandieron las relaciones intermediadas entre una y otra parte.

Ahora, las plataformas llevan este proceso de subcontratación y precarización a un nuevo nivel: ya no se trata de empresas pasándole la responsabilidad de las condiciones laborales y salariales a un tercero, sino de empleadores que directamente no se reconocen como tales. El resultado de trabajadores dispersos y desorganizados, a merced de empresas de carácter monopólico o casi monopólico, son salarios muy por debajo de la productividad.

Como señala Seth Benzel, experto en economía digital del Massachusetts Institute of Technology, las plataformas están polarizando los salarios, pagando sueldos exorbitantes a unos pocos ingenieros y sueldos mínimos a una mayoría de profesionales y proveedores de servicios. El resultado es una economía " *low cost y low salary*" que no cierra a largo plazo. Sin ir más lejos, se estima que el trabajo en plataformas representa hoy entre el 1% y el 4% de la fuerza laboral en los países desarrollados, pero, si se expande, la reducción de aportes pondría en riesgo la sustentabilidad de los sistemas de protección social.

A pesar de todas estas contradicciones, a las plataformas les llueven las inversiones. La gran pregunta es cuánto de este dinero va a innovaciones que nos cambian la manera de vivir y cuánto a bicicleta financiera disfrazada de *start-up*.

¿Es posible que se esté generando una burbuja tecnológica similar a la de las puntocom en el 2000?

La respuesta que da Zysman es poco alentadora. No se trata de emprendedorismo innovador, sino de una fiebre de inversores optimistas que replican la misma fórmula: crear una plataforma, atraer a usuarios y capturar el valor que se genera en ese ecosistema.

Para *The Economist*, la filosofía *blitzscale* de comprar consumidores a cualquier precio está llegando a un pico y "simples ponys están siendo presentados como unicornios". La revista recomienda a los emprendedores tecnológicos y sus financistas "repensar lo que se ha convertido en un modelo no sustentable de construir empresas y comercializar ideas".

Modelo riesgoso

Para Nick Srnicek, profesor de London Kings College y autor del *Manifiesto aceleracionista*, no hay duda de que se está generando una burbuja tecnológica, asociada al "keynesianismo financiero" que generó la política monetaria laxa poscrisis de 2008. Pronostica, por lo tanto, que una vez que la burbuja estalle muchos de estos servicios van a quedar en el camino y otros se van a convertir en servicios de lujo a precios elevados.

Pasado entonces el entusiasmo inicial por la irrupción de las plataformas, quedan cada vez más expuestas las fallas de un modelo de negocios que pone en riesgo a los trabajadores y la seguridad social, y que se está alejando de la impronta innovadora que lo caracterizó en sus orígenes. Para revertir este proceso, es necesario tomar lo mejor de estas tecnologías e implementar regulaciones que distribuyan de manera más equitativa el valor que se genera en torno a ellas. La coalición de consumidores e inversores felices debería incluir a los trabajadores y al sistema de protección social en el reparto de las ganancias, mientras que el desarrollo tecnológico debe ganar autonomía de la lógica cortoplacista del sector financiero.