

Alexandrea J. Ravenelle

PRECARIEDAD Y PÉRDIDA DE DERECHOS

HISTORIAS DE LA ECONOMÍA GIG

Traducción de Francisco Muñoz de Bustillo

Alianza Editorial

Título original: *Hustle and Gig*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagieren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.



© 2019 The Regents of the University of California.
Published by arrangement with University of California Press.
© de la traducción: Francisco Muñoz de Bustillo, 2020
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2020
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15; 28027 Madrid
www.alianzaeditorial.es
ISBN: 978-84-9181-900-4
Depósito Legal: M. 4.311-2020
Printed in Spain

SI QUIERE RECIBIR INFORMACIÓN PERIÓDICA SOBRE LAS NOVEDADES DE ALIANZA EDITORIAL, ENVÍE UN CORREO ELECTRÓNICO A LA DIRECCIÓN:

alianzaeditorial@anaya.es

Para Anna

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	13
1. LUCHADORES, ESFORZADOS Y TRIUNFADORES.....	17
La economía colaborativa es un movimiento de regreso al pasado.	22
De la colaboración a la retribución	26
Luchadores, esforzados y triunfadores	29
Los triunfadores también se enfrentan a mayores riesgos	38
Investigar la economía colaborativa	40
Estructura del libro	42
2. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA COLABORATIVA?	45
Una palabra significa... lo que yo decido que significa, ni más ni menos.....	48
Selección de participantes y metodología	65
Antecedentes de los servicios de economía colaborativa seleccionados.....	66
3. REGRESO AL PASADO Y AL INICIO DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL	85
Historia del trabajo en Estados Unidos.....	89
El retroceso en las prácticas de empleo	97

4.	PROBLEMAS LABORALES	121
	Breve historia de las indemnizaciones a los trabajadores.....	123
	Los trabajadores modernos, sin la protección de las generaciones anteriores.....	126
	La planificación en un tiempo de trabajos bajo demanda	130
	Un trabajo peligroso ejecutado mediante una aplicación	132
	La posibilidad del viaje interminable	136
	Momentos desesperados exigen medidas desesperadas, o improvisando sobre la marcha.....	139
	La protección a los trabajadores en la nueva economía	142
5.	COLABORAR ES CUIDAR.....	147
	«Buscan cualquier oportunidad».....	150
	Antecedentes del acoso sexual	153
	Los trabajadores de la economía colaborativa son los modernos temporeros	154
	Todo vale si «es algo temporal».....	157
	«Un extraño sirviendo en casa».....	161
	Experiencias de contenido sexual.....	165
6.	TODO EN UN DÍA DE TRABAJO (SUCIO).....	173
	¿El trabajo como alternativa a la delincuencia o facilitador de la actividad delictiva?	178
	Es más seguro aceptar que protestar	182
	La distancia no supone protección	188
	Airbnb y el aumento de los alquileres ilegales	190
	«Eso no está incluido en mi cometido»: Políticas laborales que protegen a los trabajadores.....	196
7.	¿UN TRABAJO IDEAL?	201
	La cualificación y el capital, fundamentales para el éxito	203
	Una ocupación estigmatizada de último recurso	204
	«Facilitando» el espíritu emprendedor	205
	El trabajo eventual como oportunidad de marketing.....	207
	Habilidades, capital y capacidad de elección.....	211
	La delgada línea entre la elección del anfitrión y la selección del huésped	213
8.	CONCLUSIÓN	219
	La economía colaborativa en contexto.....	223
	¿Un buen trabajo, un mal trabajo o ningún trabajo?.....	228

¿Un salario por cuenta propia o el milagro de la economía gig? ...	232
Contratos de empleado en la economía colaborativa	236
«No preste atención al hombre detrás de la cortina»	241
¿Es la raza o la clase?.....	243
Los falsos autónomos	247
La solución de la Regla del Tiempo	253
La prueba del pijama.....	255
La clasificación del trabajador afecta a la recaudación tributaria ..	256
Empresarios por decisión propia	257
Una promesa rota.....	259
APÉNDICE 1. ENCUESTA DEMOGRÁFICA.....	263
APÉNDICE 2. ESTRUCTURA DE LA ENTREVISTA	267
NOTAS	269
BIBLIOGRAFÍA.....	287
ÍNDICE ANALÍTICO	317

AGRADECIMIENTOS

Antes que nada, debo expresar la deuda de gratitud contraída con los trabajadores que restaron tiempo a sus días —en una situación en la que el tiempo es realmente dinero— para hablar conmigo sobre su experiencia laboral en la economía gig. Sin su sinceridad y franqueza, este proyecto habría tenido resultados muy distintos.

Empecé mi carrera en el periodismo y las organizaciones sin ánimo de lucro, y mi decisión de investigar la economía colaborativa fue un proceso gradual en el que conté con numerosos mentores, colegas y amigos, que me ofrecieron su apoyo y sus consejos en el camino iniciado.

Terminé este manuscrito mientras trabajaba como profesora visitante en el Mercy College de Nueva York, en donde Karol Dean, Diana Juettner y Dorothy Balancio me ofrecieron su incansable estímulo y apoyo. Mis alumnos y colegas de dicha institución fueron especialmente amables y siempre estuvieron dispuestos a echarme una mano, pasándome constantemente artículos sobre la economía gig e interesándose por los avances de mi investigación.

Mi editora, Naomi Schneider, mostró interés por el proyecto desde sus inicios, cuando apenas era una propuesta de una página, lo defendió y me proporcionó valiosos comentarios. Su asistente editorial, Benjy Malings, ha tenido una extraordinaria paciencia con las numerosas preguntas que asaltan a un autor novel.

El equipo de producción —Jessica Moll y Bonita Hurd— ha sido un modelo de paciencia. Agradezco a P. J. Heim sus sugerencias sobre el índice.

Cuando era estudiante de posgrado en la Universidad de Misuri me encargaron un trabajo sobre el ensayo de Barbara Katz Rothman «Now You Can Choose! Issues in Parenting and Procreation» en una de mis clases. Intercalado entre mis numerosos subrayados garabateé «buena escritora» en los márgenes, anotando que debía revisar el modo en que intercalaba historias entre sus argumentos. Una década más tarde, asistí a un curso que daba sobre alimentación en el Centro de Estudios de Posgrado de la Universidad de Nueva York (CUNY), y acabó siendo mi consejera en cuestiones académicas y personales. Me considero excepcionalmente afortunada de haber podido conectar con una escritora y mentora tan dotada y considerada como ella.

Philip Kasinitz, director del programa de sociología del Centro de Estudios de Posgrado durante la mayor parte de mi estancia, también se mostró generoso con su tiempo, amenizando mis visitas ocasionales a su despacho con largas conversaciones sobre todo tipo de asuntos, desde temas para artículos hasta solicitudes de empleo, y encontrando tiempo para reunirse conmigo incluso en medio de sus viajes al extranjero. Paul Attewell también me aconsejó sobre teoría y escritura y Vilna Bashi Treitler me dio un curso intensivo sobre matrices de entrevistas, cortesía de *Learning from Strangers*, que me permitió recopilar estas historias.

John Torpey y Samson Frankel apostaron por mis aspiraciones académicas cuando estas eran poco más que puro entusiasmo. John fue especialmente generoso con su tiempo, leyó mis solicitudes de financiación y me proporcionó los comentarios y la confianza que tan desesperadamente necesité en ocasiones. Por su parte, los ánimos de Samson fueron decisivos para que retomara mis estudios de posgrado.

Juliet Schor compartió conmigo sus recursos de transcripción y me ofreció orientación profesional al inicio de mi carrera académica, lo que me sirvió de gran ayuda. Wayne Brekhus me enseñó, durante sus primeros semestres como profesor adjunto, a introducir la investigación en el aula, y me inspiró a la hora de clasificar a los trabajadores. Estoy en deuda con Jennifer Silva y Tamara Mose por sus valiosas sugerencias para dotar de más fuerza al manuscrito, y con David Brady por sus expertas orientaciones.

Asimismo, me he beneficiado enormemente de las experiencias de antiguos colegas del centro de estudios de posgrado. Jonathan Davis y Alexandre Frenette me proporcionaron comentarios y consejo sobre la redacción de propuestas y la escritura de artículos y compartieron generosamente conmigo sus propios trabajos, mientras que otros colegas de promoción, como Sarah D'Andrea y Rachel Bogan, fueron una buena fuente de conmisericordia.

Mientras cursaba mis estudios en el centro de posgrado del CUNY, mis trabajos contaron con el apoyo de una beca de investigación de la Fundación Ewing Marion para la iniciativa empresarial, un premio para nuevos investigadores en Investigación Interdisciplinaria al Servicio del Conocimiento Público, un premio anual de disertación y una beca de investigación para doctorandos. Estoy agradecida a la Fundación Kauffman por el apoyo continuado y por las oportunidades de contactos, y al departamento de sociología del centro de posgrado, incluyendo a Rati Kashyap y a Lynn Chancer, por su respaldo.

La investigación puede producir miopía, por lo que agradezco a los familiares y amigos que me han ofrecido su respaldo, han reafirmado mi confianza y me han animado a continuar. Dena Kessler, Joel Rosner, Digs Majumder, Isaiah Akin, Chani Kavka, Jonathan Weinberg y Jamie Moore me orientaron y me ofrecieron su inestimable amistad. Brian Kennedy y Alex Palmer, miembros de mi equipo de redacción, han estimulado mi competitividad.

Mi madre fue una de las primeras defensoras de mi carrera de escritora, enfrentándose al tráfico de hora punta para llevarme a reuniones en el periódico y apoyando mis iniciativas empresariales. Mi tía

Diane Lefebvre me animó a publicar mi trabajo y nunca dejó de creer en mí. Tanto ella como mi suegra, Eva Duncan, me ofrecieron el regalo definitivo de su tiempo, cocinando para mí, ayudándome con la crianza y ofreciéndome su apoyo y comprensión cuando estaba sobrecargada con los plazos de entrega de mis trabajos. Mi hermano Chuck compartió conmigo su propia experiencia en el mundo de la economía gig y me animó como el que más.

Mi esposo, Sam Duncan, me mantuvo bien alimentada, paseó al perro, durmió al bebé y evitó que los platos siempre presentes en mi escritorio llegaran a criar moho. Te quiero y aprecio todo lo que haces. Gracias.

Este libro está dedicado a Anna Addison, que me inspiró a escribir múltiples capítulos en un verano y fue la perfecta «bebé parlante», feliz de verme escribir y aún más feliz de jugar con mis borradores descartados. Que logres cumplir tus sueños.

CAPÍTULO 1

LUCHADORES, ESFORZADOS Y TRIUNFADORES

Sarah¹ estaba en el paro. Después de trabajar un tiempo en el casting de un programa de Netflix aclamado por la crítica, esta joven de veintinueve años esperaba la llamada de alguno de los empleos prometidos que nunca se materializaba. Una amiga le recomendó TaskRabbit.

Al principio, Sarah pensó que la página web era una pérdida de tiempo, pero los empleos tradicionales de nueve a seis que encontraba en otros lugares eran poco atractivos. «Todo lo que me apetecía hacer, algo relacionado con el cine, por ejemplo, estaba muy mal pagado, así que lo intenté con TaskRabbit. Podía decidir cuándo trabajar y parecía de fiar. No creía que pudiera vivir de ello», me dijo.

Al poco tiempo, más del 90 % de sus ingresos procedían de TaskRabbit, y Sarah hizo planes para sus primeras «vacaciones de verdad», un viaje a Puerto Rico. Una semana antes del viaje, TaskRabbit anunció su primer cambio, y pasó de funcionar como un mercado de licitación a un modelo más parecido a una agencia de trabajo temporal, con una disponibilidad de los trabajadores en periodos de tiempo de

cuatro horas. Los trabajadores tenían que responder a los correos electrónicos de los clientes en el plazo de treinta minutos y aceptar un 85 % de las propuestas de trabajo.

«Estaba nerviosa y no sabía si debía gastar el dinero para divertirme en vacaciones. No sabía qué iba a ocurrir y [TaskRabbit] seguía diciendo que la propuesta era realmente buena. Pero todos mis colegas [en TaskRabbit] seguían diciendo que no era aceptable y estaban preocupados».

Angustiada por no llegar al 85 % de las propuestas, Sarah se sentía presionada para aceptar cualquier tarea que le ofrecieran. «No tenía ningún control sobre lo que me propondrían hacer y cuándo. Así que me dediqué a aceptar prácticamente cualquier cosa que me ofrecieran», explica, incluyendo la limpieza de un apartamento que describe como «un antro de crack». Me contó que «estaba muy nerviosa en aquel lugar... Podías imaginarte que allí se consumían todo tipo de drogas; todo estaba lleno de polvo y mugre. Daba la impresión de que había mugre hasta en las almohadas. Y yo me había ofrecido para pasar la aspiradora y limpiar baños...».

Pero ser quisquilloso con las tareas conlleva sus riesgos. Según la experiencia de Sarah, los algoritmos de TaskRabbit destacan a las personas con altos índices de aceptación de tareas o mucha disponibilidad. «Quieren tenerte disponible todo el tiempo sin pagar por ello —decía, antes de describir como “frustrante” la inestabilidad de sus horarios—... Me pasaba el día pensando que en cinco meses estaría [durmiendo] en un banco en cualquier parte».

Baran, de veintiocho años, es estudiante en una universidad local y trabaja como conductor para Uber y para Lyft. En Nueva York, a los conductores que trabajan para aplicaciones de móvil se les exigen las mismas licencias y seguros que a los taxistas, que a veces ascienden a miles de dólares. Para evitar este considerable gasto inicial, algunos conductores alquilan localmente un coche que cuente con la aprobación de Uber y que ya tenga la licencia y los seguros necesarios, o utilizan la propia flota y el servicio de asignación de conductores de Uber. Baran alquiló uno de esos coches por cuatrocientos dólares a la

semana. «Tienes que trabajar al menos tres días para cubrir los gastos [del coche]. Dos días para pagar el alquiler y otro más para el combustible y otras cosas. Después, lo que ganes es tuyo».

Baran hace turnos de doce horas, de ocho de la mañana a ocho de la noche, y trata de ganar 250 dólares al día una vez descontada la cuota para Uber, pero sin incluir los gastos de peajes. Me mostró sus ganancias semanales: 800 dólares. Solo una semana había conseguido superar los 1.000 dólares. «Esa semana tuve mucha suerte —dijo—. No paraba de ir y venir al aeropuerto. Fue como encontrar un unicornio».

En el mundo tecnológico, un «unicornio» es una rareza estadística, una start-up de capital privado con un valor superior a los 1.000 millones de dólares². Según la experiencia de Baran como conductor para Uber, ganar 1.000 dólares, antes de pagar el alquiler semanal del vehículo, es igual de mítico.

Baran dice que sus costes preliminares suponen «gastar dinero para ganar dinero», pero cada semana contrae una considerable deuda que debe cancelar antes de ganar el dinero que necesita para el alquiler del piso y la comida. Da las gracias por no estar usando uno de los programas de financiación de Uber o del Banco Santander (de los que hablamos en el capítulo 3), que suponen, en sus propias palabras, una «esclavitud moderna». Pero su actual situación, el hecho de tener que pagar para trabajar, se parece sospechosamente a la servidumbre forzosa, una práctica ilegal desde hace más de cien años.

«*Economía colaborativa* es el término que utilizan para sortear las leyes y no tener que pagar impuestos... Yo no soy un socio. Soy un trabajador autónomo. Ser *socio* significa compartir algo. Pero soy yo el que cubre todos los gastos... no soy un socio. Soy un trabajador autónomo. Pueden echarme en el momento que quieran. Si fuera un socio, no podrían hacerlo», comenta. «Pueden hacer lo que quieran. [Uber] se ha convertido en una compañía de 40.000 millones de dólares. Frente a eso, ¿qué puedo hacer yo?».

Baran intenta no pensar demasiado en su trabajo basura. «Para mí, Uber es... como algo aislado del resto de mi vida. No quiero llevarme a casa, a mi vida normal, nada de ese lugar, ¿entiendes? No quiero que nadie piense que tengo algo que ver con eso».

Shaun, un varón afroamericano de treinta y siete años, es otro inmigrante neoyorquino. Anteriormente vivía en Westchester, un barrio al norte de la metrópoli, y se pasó a TaskRabbit cuando la agencia de limpieza que le tenía contratado prescindió de sus servicios. «Me vine a Nueva York básicamente porque estaba desesperado por encontrar cualquier trabajo», afirma.

Cuando le conocí, dividía su tiempo entre dos empleos de media jornada: cuatro días a la semana era asistente personal a tiempo parcial y dos o tres días a la semana estaba disponible en TaskRabbit. «Normalmente intento fijarme metas: si consigo doscientos dólares en dos días, por ejemplo, dedicaré el domingo al descanso», afirma. «Lo único que siento es que no tengo vida social».

Trabajar siete días a la semana no deja mucho tiempo para los amigos, pero Shaun tiene una deuda contraída con su tarjeta de crédito y experiencia de primera mano sobre lo que supone encontrar vivienda con pocos ingresos. «Me he quedado sin casa en un par de ocasiones. Tuve que vivir literalmente en la calle. Como era septiembre y aún no hacía frío, decidí dormir en la calle en lugar de acudir a un albergue. De vez en cuando, recurría a Airbnb para encontrar algún sitio donde dormir. Pero la mayor parte del tiempo permanecí en la calle hasta que descubrí un lugar que podía pagar semanalmente. El primer sitio que encontré estaba en Long Island [un barrio de Queens]; pero mi compañero de cuarto era un gilipollas, así que me mudé a una pensión ilegal. Cuando me cansé de eso me trasladé a otra habitación para mí solo. Y llevo allí desde entonces».

«El empleo como asistente personal me da lo suficiente para el alquiler de la habitación y sobrevivir, pero no basta para pagar la deuda de la tarjeta de crédito y ahorrar algo», explica. «Así que esto me sirve sobre todo para ahorrar y deshacerme de la deuda... No pienso seguir así mucho tiempo. Estoy en ello hasta que pueda encontrar un trabajo estable... Luego, volveré a TaskRabbit de vez en cuando, para conseguir algún dinero extra, en lugar de tenerlo como un segundo empleo».

Shaun no se considera un emprendedor. «Creo que soy una persona dinámica», dice. «Ahora mi principal motivación es el dinero.

Estoy en un punto en el que acepto cosas que creo que no puedo hacer para buscarme la vida. Hay veces que miro un empleo y alguien me dice: “¿Estás seguro que puedes con ello?”. Entonces me doy cuenta de que no sé lo que estoy haciendo».

A diferencia de Uber o de trabajar de chef con Kitchensurfing, quienes están disponibles en TaskRabbit pueden ser contratados para muy diversas tareas. En algún caso, Shaun ha demostrado aprender rápido, como cuando tuvo que montar mobiliario de Ikea. «Lo único que he hecho, y luego me arrepentí, fue cuando me contrataron para instalar una cerradura automática. Fui allí pensando que sabía dónde me metía, hasta que vi el picaporte», confiesa. «Me llevó más de media hora entender cómo iba, pero en ese momento la puerta se desencajó y el cristal se rompió al golpearse contra el escritorio. Me dieron una evaluación negativa con el comentario: “Creo que no sabe lo que hace”».

Desde entonces, Shaun ya no instala puertas automáticas. Y, tras resultar lesionado en una de las tareas de TaskRabbit, ha dejado de aceptar trabajos de mudanza. «Estaba ayudando a trasladar un aparador. Tenía que subirlo un tramo de escaleras y, aunque no lo hacía solo, el trasto pesaba unos sesenta y cinco kilos, cuando la realidad es que por mi condición física no puedo cargar más de veinticinco. Así que, claro, me hice una contractura en la espalda. Pensé que no era nada, pero al salir de allí... Uf, mi mente piensa que tengo veinticinco años, pero mi cuerpo es más viejo», dice sofocando una risa. «Y sigo pensando, bueno, voy a perder algún kilito, voy a reducir tripa o al menos recuperar mi flexibilidad antes de volver a hacer ese tipo de cosas».

Las historias de estos trabajadores veinteañeros o treintaeros ponen de manifiesto la volatilidad del trabajo en la economía gig* del

* En inglés, un gig es un trabajo esporádico, un «bolo» en el lenguaje empleado por grupos de música o artistas en general para describir un encargo, una actuación aislada. Por tanto, la economía gig sería la economía de los pequeños encargos, basada en trabajos esporádicos, que no ofrece estabilidad alguna y está, por lo general, mal pagada. (*N. del T.*)

siglo XXI. Al aceptar empleos que se anunciaban como una utopía laboral futurista, modelo «escoge tu propia aventura», con horarios flexibles y ganancias ilimitadas, estos jóvenes se han visto trabajando jornadas prolongadas por un sueldo bajo y menor estabilidad. La autonomía que esperaban encontrar —trabaja cuando quieras haciendo lo que quieres— se ha visto usurpada por la necesidad de mantener unas tasas de respuesta y un nivel de aceptación que tengan la aprobación del algoritmo. Sarah y Shaun se han sentido obligados a aceptar tareas desagradables de acá para allá y Baran debe ganar más de 400 dólares cada semana solo para recuperar lo invertido en el alquiler de su coche Uber. Lejos de haber hallado libertad económica, estos trabajadores se encuentran en el lado perdedor de la ecuación de la externalización, en donde deben pagar las «cuotas de servicio» de la plataforma y los gastos relacionados con el lugar de trabajo que generalmente paga la empresa contratante. La promesa de canalizar el espíritu emprendedor de los tiempos modernos gracias a las aplicaciones electrónicas se ha convertido en un empleo y unas condiciones de vida desalentadores que recuerdan a las de los inicios de la Revolución Industrial.

La economía colaborativa es un movimiento de regreso al pasado

Bienvenidos a la economía colaborativa, un nebuloso conjunto de plataformas y aplicaciones en línea que prometen trascender el capitalismo a favor de la comunidad. Sus defensores argumentan que este nuevo movimiento económico —que otras veces se denomina economía bajo demanda, economía de plataformas o economía gig— servirá para fortalecer la comunidad, revertirá la desigualdad económica, detendrá la destrucción ecológica, contrarrestará las tendencias materialistas, empoderará a los pobres y llevará el espíritu emprendedor a las masas³. La economía colaborativa promete un futuro idílico sin jefes, en el que los trabajadores controlan sus ingresos y horas de trabajo, y ser una panacea para todos los males de la sociedad moderna.

Sin embargo, a pesar de toda la modernidad de sus aplicaciones, la economía gig recuerda a los primeros tiempos de la Revolución Industrial, cuando los obreros trabajaban largas jornadas dentro de un sistema fragmentado, la seguridad en el lugar de trabajo era inexistente y había pocas opciones de recibir compensaciones por accidentes. A pesar de estar basada en la tecnología emergente —aplicaciones, smartphones y sistemas virtuales de pago y de evaluación—, la economía colaborativa es en realidad un movimiento de regreso al pasado. Los trabajadores carecen de las más elementales protecciones laborales frente a la discriminación o el acoso sexual, del derecho a sindicarse e incluso del derecho a indemnización por accidentes laborales. La economía colaborativa está destruyendo lo logrado a lo largo de generaciones en el ámbito de la seguridad laboral, con la excusa de ser una revolución en el empleo, y nos retrotrae a una época en donde la explotación laboral era la norma.

Este libro explora las contradicciones entre las nobles promesas de la economía gig y la experiencia vital de sus trabajadores, entre la modernidad que permiten las aplicaciones digitales y la realidad que supone el retroceso de generaciones en derechos laborales.

La economía colaborativa promete flexibilidad y equilibrio entre la vida y el trabajo, pero aunque Baran trabaje solo cuatro días a la semana, esos días hace turnos de 12 horas. Sarah y Shaun no tienen que dar cuentas a un único patrón, pero la economía gig les fuerza a trabajar cada vez más: tienen disponibilidad constante y trabajan como locos para hacer dinero. Gracias a los algoritmos del servicio, no siempre pueden decidir si quieren trabajar o no. La economía colaborativa ofrece flexibilidad, pero si están mucho tiempo fuera de la plataforma pueden descubrir que han sido «apartados de la comunidad» o «desactivados».

En cuanto a la promesa de la economía colaborativa de facilitar a las masas el espíritu emprendedor, los resultados se alejan aún más de la realidad. Sarah no se considera una emprendedora, aunque Task-Rabbit afirme lo contrario y asegure que el servicio está «incentivando» su espíritu emprendedor mediante la estructura de comisiones. Sin embargo, la plataforma considera «malos actores» a los emprende-

dores que han triunfado con Airbnb (que veremos posteriormente en el capítulo 7) porque utilizan la plataforma para administrar hoteles *de facto* en lugar de para ganar algún dinero adicional⁴. ¿Y qué hay de Shaun? Simplemente trabaja como un loco.

Como los emprendedores primerizos, los trabajadores en la economía gig se dan cuenta de que para conseguir trabajo a veces tienen que trabajar sin cobrar. Deben mantener sus perfiles y responder a correos electrónicos de potenciales clientes o incluso «actualizar» una y otra vez su aplicación, todo lo cual son tareas no remuneradas. Sarah y Shaun no siempre reciben dinero por su trabajo, pero siempre están trabajando. Y Baran «gasta dinero para conseguir dinero», aunque su capacidad de hacer dinero viene dictada por los programas y algoritmos de Uber. Esas contradicciones forman parte del núcleo de la economía colaborativa. Pero cuestionarlas no es un mero ejercicio académico, ya que afectan a millones de personas.

En 2016, el Pew Research Center halló que casi una cuarta parte de los estadounidenses adultos había ganado dinero en la «economía de las plataformas» en el último año⁵. Los economistas Lawrence F. Katz y Alan B. Krueger descubrieron que las empresas de servicios en línea, como Uber y TaskRabbit, empleaban a un 0,5 % del total de trabajadores en 2015, lo que supone un nivel de crecimiento impresionante para un sector que solo tiene cinco años⁶.

Pero, a pesar de su enorme crecimiento, poco se sabe de la experiencia real y vital que supone trabajar en la economía colaborativa. ¿Quiénes son estos trabajadores? ¿Por qué están dispuestos a trabajar sin prácticamente ninguno de los derechos laborales duramente conquistados? ¿Son emprendedores, idealistas encantados de «colaborar» o simplemente se trata de una forma de «desempleo light»? ¿Por qué invierten su tiempo y sus recursos económicos en un trabajo que no controlan en absoluto? ¿A qué tipo de desafíos y peligros —emocionales, físicos o económicos— se enfrentan? ¿Qué supone esta modalidad para el futuro del trabajo? ¿Y qué supone para nuestra sociedad?

Mi libro es el primero —y tal vez siga siendo el único— elaborado con relatos de primera mano de cerca de ochenta trabajadores y

que sitúa sus historias dentro del contexto de las estructuras sociales y tendencias generales de la sociedad estadounidense. Es también el único centrado en cuatro proveedores de servicios muy diferentes —Airbnb, Uber, TaskRabbit y Kitchensurfing— que ejemplifican los temas globales de habilidades y capital en la economía gig. (Es muy ilustrativo que a dos de esos proveedores de servicios les vaya de maravilla, que uno esté intentando establecer una identidad clara y que el restante haya desaparecido).

Muchos de los libros sobre economía colaborativa escritos hasta la fecha son obra de periodistas o profesores de escuelas de negocios. La mayoría son mera propaganda: la tendencia es clara, los problemas menores, etcétera. Pero, como socióloga, me veo obligada a asumir una perspectiva más crítica. Este volumen reconoce el potencial de la economía colaborativa y estudia los desafíos que plantea a los trabajadores. En lugar de limitarme a contar a los lectores qué es la economía colaborativa, planteo cuestiones importantes sobre este nuevo movimiento económico. Mi meta es que se replanteen lo que han leído previamente. Por ejemplo, si ofrece una gran oportunidad para que cualquiera pueda poseer su propia empresa, ¿porque los trabajadores se avergüenzan de trabajar en la economía gig? ¿Qué podemos deducir del hecho de que mientan a su familia y amigos en vez de admitir que conducen para Uber o limpian casas a través de TaskRabbit? ¿Si la denominan economía colaborativa, por qué todo tiene un precio?

Como socióloga, examino las grandes fuerzas sociales que llevan a los trabajadores a aceptar un trabajo basura o recurrir a múltiples empleos para llegar a fin de mes. Mi estudio relaciona las tendencias hacia la subcontratación, el estancamiento de los salarios, la volatilidad de ingresos y los despidos masivos con la aparición de estos trabajos «alternativos». Me centro en las historias de los trabajadores con el fin de situar la economía colaborativa en el contexto de tendencias más generales relacionadas con la desigualdad de ingresos y las luchas de los trabajadores en Estados Unidos en los últimos doscientos años. Esta conexión histórica demuestra que así como la noción implícita en el concepto de «economía colaborativa» presupone un avance