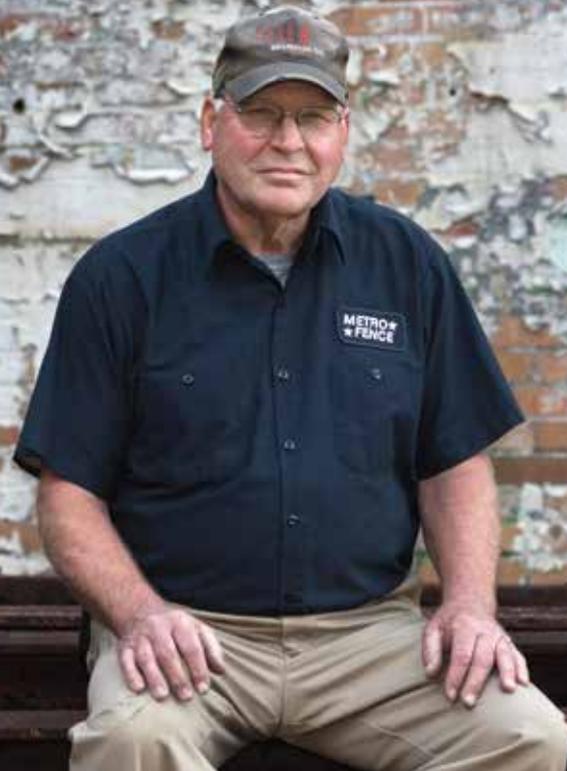


# Arma de doble filo



## Una economía mundial más integrada está afectando a los trabajadores de todo el mundo

John Powers, electricista de Rices Landing, Pensilvania, Estados Unidos, cambió de ocupación gracias a un programa estatal que apoya a trabajadores desplazados.

**L**A GLOBALIZACIÓN ejerce en nuestras vidas una influencia multifacética. Alimentada por la circulación de personas, de capital y de ideas, y facilitada por la tecnología de la información, significa para algunos la posibilidad de una vida mejor, y para otros, rupturas y penurias.

En este artículo, *F&D* esboza la vida de seis personas, en cinco continentes, afectadas por la globalización, para mejor o para peor.

Para algunos es una lucha. En Estados Unidos, un trabajador del sector manufacturero pierde su empleo debido a la competencia externa, pero logra caer parado gracias a un programa público de reentrenamiento. En Suiza, los avances tecnológicos y la fortaleza del franco suizo enfrentan a la industria relojera tradicional a una doble amenaza: la competencia de los relojes inteligentes y la mano de obra barata de su vecina Francia. En Burkina Faso, la capacidad de un agricultor para prosperar en el mercado internacional del algodón ha estimulado el crecimiento de la economía; pero tanto su subsistencia como la economía del país están amenazadas por la competencia de los países más ricos que pueden subsidiar la producción.

Otros se benefician, pero el panorama tiene muchos matices. En Filipinas, el nivel relativamente bajo de los costos laborales y una fuerza laboral bien formada que domina el inglés hace florecer la tercerización. Perú también se ha beneficiado del aumento extraordinario de los precios internacionales del cobre, en gran medida gracias a la demanda insaciable de China por este metal. Y en Francia —más precisamente en un suburbio difícil de París—, la aparición de aplicaciones de transporte como Uber ha reincorporado a la actividad a trabajadores desfavorecidos.



## SEGUNDO ACTO

John Powers se levanta antes del alba y viaja casi 100 kilómetros para llegar al trabajo en Pittsburgh, Pensilvania. A veces, después

de una jornada agotadora instalando portones eléctricos, no llega a casa sino hasta las 21.00 h. A los 60 años, este veterano de la fuerza aérea gana USD 12 la hora, y da gracias por tener trabajo.

“En toda mi carrera, trabajé en cinco lugares que cerraron o despidieron gente”, nos cuenta Powers recientemente, un domingo, mientras se relaja en su silla junto al fuego, en su casita de Rices Landing, un pequeño pueblo al sudoeste de Pensilvania.

Durante generaciones, los habitantes de Rices Landing y otras comunidades que bordean el río Monongahela tuvieron asegurado un trabajo bien pago en las minas de carbón y las acerías, además de todos los negocios que las rodeaban, desde proveedores de equipamiento hasta centrales eléctricas. Esa vida comenzó a cambiar en la década de 1980, cuando la competencia del extranjero diezmó la industria siderúrgica.

Hoy, la tasa de desempleo del condado de Greene, en el que vive Powers, es de 7,1%, una de las más altas del estado de Pensilvania, que de por sí tiene una tasa de paro de 5,7%.

Una de las últimas víctimas de la competencia mundial fue la planta fundidora de cinc de Monaca, Pensilvania, donde Powers trabajó durante 18 años reparando maquinaria. La planta, que recuperaba cinc del polvo producido en los hornos de arco eléctrico de las acerías, cerró ante la importación de acero galvanizado poco costoso, que tiene un revestimiento de cinc.

La empresa propietaria, Horsehead Corporation, comenzó despidiendo más de 500 empleados —entre ellos, Powers— en 2013 y la cerró el año siguiente. Para competir con las importaciones, Horsehead construyó una fundición de bajo costo en Carolina del Norte y trasladó la producción de óxido de cinc a Canadá.

“Me entró pánico”, recuerda Powers. “¿A qué me iba a dedicar? Ya no tenía 25 años”.



Un consejero del Departamento de Trabajo de Pensilvania lo convenció de que aprovechara un programa para trabajadores desplazados por la competencia externa. Aunque no le fue fácil aceptar que el gobierno le pagaría los estudios, Powers hizo un curso de electricista en una universidad técnica.

Tuvo que tomar clases de expresión oral y escrita y de matemáticas, además de las de electrónica y física. “Me costó”, dice. “Había cosas que no me entraban en la cabeza. Tenía que volver a hacer todo dos o tres veces”. Pero finalmente, decidió que le gustaba aprender y se graduó en 21 meses, sin faltar un solo día y con una mención especial.

“Fue un orgullo”, recuerda Powers, un hombre afable y de sonrisa fácil. “Logré algo que jamás me había imaginado”.

Powers consiguió un trabajo en una compañía que instala portones, donde antes había trabajado como aprendiz. Gana por hora la mitad de lo que le pagaba Horsehead.

Muchos de sus antiguos compañeros de trabajo no tuvieron tanta suerte, comenta. Algunos perdieron sus casas. Uno que le hacía bromas por haber vuelto a clase gana ahora USD 10 la hora en un tambo.

“Es difícil ganarse la vida”, explica Powers. “Por aquí, ganar USD 15 la hora es mucho. Antes, ese era el sueldo de entrada en una acería”.

A Powers le gusta lo que hace, pero el trabajo es físicamente arduo —hace poco lo operaron de artritis en un hombro— y el trayecto es largo. En los últimos meses, se presentó sin suerte a más de 20 vacantes más cerca de casa, incluida una como supervisor de una planta municipal de tratamiento de aguas residuales.

Los lazos familiares atan. Su padre, de 84 años, es jubilado de una acería y vive en el cercano condado de Beaver, donde Powers creció. Y Powers está comprometido con Alisa Hatchett, una de las supervisoras del programa que lo animó a volver a clase.

Dentro de todo, Powers se considera afortunado. “Hay gente que se queja. Y lo que les digo es: ‘El sistema hizo lo que tenía que hacer. Pudiste volver a estudiar. Ya nadie le garantiza nada a nadie. Todo lo que pueden hacer es darte una mano’. Y así fue”.

*Nota: Chris Wellisz*

*Fotografía: Martha Rial*

## DÍAS AGITADOS

Gracias a la industria de la relojería, Lionel Parmentier y su esposa han vivido con comodidad durante 40 años. Viven a tiro de piedra de famosos centros de esquí, viñedos de patrimonio mundial y el tranquilo espejo del lago Ginebra.

Prácticamente un símbolo del capullo económico que protege a los ciudadanos de Suiza, su tienda de ventas y reparaciones —M. Parmentier— ha sido una fuente de prosperidad constante y razonable para él y su familia durante décadas.

Pero la realidad ha cambiado para la industria de la que depende y para su hijo, que siguió los pasos de su padre pero no tiene ni trabajo ni demasiadas perspectivas laborales.

Entre 1995 y 2012, los fabricantes de relojes suizos vivieron una ola de crecimiento, generada por la demanda aparentemente insaciable de artículos de lujo en los mercados emergentes prósperos, sobre todo China. Pero la demanda de

China cayó drásticamente desde 2012, arrastrando consigo la prosperidad de la industria. El Banco Nacional de Suiza le asestó otro golpe en enero de 2015, cuando permitió que el valor del franco suizo se disparara 15% a 20%. Eso encareció significativamente los relojes suizos en el exterior, un revés tremendo para una industria que exporta 95% de su producción.

Según las estadísticas de la Federación de la Industria Relojera Suiza, las exportaciones de relojes de pulsera han caído 5,6% desde 2011 y, lo que es peor, 12,4% entre el primer semestre de 2015 y el primer semestre de 2016. Lo que implicó despidos en grandes empresas como Cartier, Vacheron Constantin y Piaget. El Swatch Group (dueño de marcas como Omega y Tissot) declaró una disminución de 54% de las utilidades operativas en el primer semestre de 2016.

Pero si la famosa industria relojera está sufriendo, el resto de la economía parece sólida. El PIB per cápita de USD 60.500 es 8% más alto que el de Estados Unidos (ajustado según la paridad de poder adquisitivo). Otras exportaciones —sobre todo, la industria química y la farmacéutica— están en alza, y la economía global, estimulada en parte por el consumo público, marcha bien. Los sueldos son altos, y el desempleo es bajo. Los extranjeros no parecen estar comprando relojes suizos, pero la clientela local de M. Parmentier no ha mermado.

Aun así, Raphael, el hijo de Lionel, hace poco perdió el trabajo en una ronda de despidos en la Compagnie Financière



Lionel Parmentier en su tienda, Lausana, Suiza.



Richemont, que incluye a Cartier y Piaget entre sus marcas. Había sido gerente de proyectos de la división que fabrica las esferas durante 10 años.

“Fue un balde de agua fría. Acabábamos de mudarnos a un edificio nuevo”, dice Raphael.

Como muchos analistas del sector, critica la estrategia de centrarse en el mercado chino. “Mirada desde fuera, obviamente es una manera peligrosa de hacer negocios”, puntualiza. “Quedan muy expuestos a los vaivenes de la economía china”.

Al principio, Raphael, padre de dos hijos pequeños, estaba seguro que encontraría otro trabajo en el sector. Pero no tardó en descubrir que toda la profesión zozobraba.

“Encontrar trabajo en esta industria en este momento no es ni más ni menos que ‘imposible’. Las empresas ya no contratan mucho”.

Para Raphael, la culpa es de los trabajadores transfronterizos provenientes de Francia, dispuestos a trabajar por menos. “En los aparcamientos de estas empresas no hay más que matrículas francesas. Para los suizos es difícil competir”.

El sistema suizo de seguro por desempleo le permite a Parmentier hijo cobrar alrededor de 80% del sueldo durante 18 meses mientras busca empleo. Ahora, tiene la mira puesta en la floreciente industria espacial suiza, convencido de que su experiencia en gestión de proyectos y sus conocimientos técnicos lo hacen un candidato natural.

Con todo, su padre no está por abandonar la industria que ha sido su medio de vida durante 40 años, aun a pesar de que el mercado de lujo está amenazado por los relojes inteligentes, que llevan incorporadas funciones informáticas. En su opinión, el reloj de pulsera tradicional perdurará. Un reloj inteligente “no es un reloj; no es más que una pantalla. No es algo para dejarle a la próxima generación”.

*Nota: Celeste Gorrell Antstis  
Fotografía: Anastasia Vishnevskaya*

## ORO BLANCO

El algodón —para Burkina Faso, el segundo artículo de exportación más importante después del oro— proporciona un medio de vida para 4 millones de agricultores, entre ellos Kohoun Yorossi, que vive en Kamandéna, en la región centro-oeste del país.

Conocido localmente como “oro blanco”, el algodón genera casi 40% del PIB nacional, y hasta 2009 representaba cerca de 60% de los ingresos de exportación. Los productores de algodón son accionistas de las tres empresas del país: SOFITEX, Faso Coton y SOCOMA.

Bajo un sol abrasador, Yorossi le da instrucciones al conductor del tractor, que está aplicando pesticida a un campo invadido por parásitos. En su aldea en una región conocida como el granero del país por su potencial agrícola, este agricultor de 30 años de edad ha estado trabajando 30 hectáreas —la mitad dedicadas al algodón— desde 2002.

En un año promedio, gana más de USD 7.500. “Así pude comprar un tractor totalmente equipado hace tres años. También pude mejorar el nivel de vida. Antes vivíamos en casas viejas, pero ahora mi familia está cómoda y todo anda bien”, explica.

Pero entre 2008 y 2010, Yorossi produjo casi la mitad menos. Desalentados por el bajo nivel de los precios, algunos agricultores como él reemplazaron el algodón con cereales, y otros redujeron el número de hectáreas cultivadas.

Otro golpe devastador fue la adopción generalizada de un algodón genéticamente modificado, llamado algodón Bt,



Kohoun Yorossi, de Kamandéna, Burkina Faso, se opone a los subsidios a la agricultura de los países ricos.

tras la llegada de la empresa estadounidense Monsanto. Las semillas de algodón Bt se plantaron en todo el país en 2009, tras varios años de experimentación. Esta nueva variedad, que requiere considerablemente menos pesticidas, era muy prometedora para los agricultores que luchaban por mantener sus cultivos libres de parásitos.

**“No pedimos que dejen de ayudar a sus agricultores, pero sí que cumplan con sus compromisos”.**

Pero los agricultores se encontraron con que la nueva variedad producía algodón de fibras más cortas y de un color más apagado, lo cual le restó atractivo en el mercado internacional y empañó la reputación del algodón burkinés, tradicionalmente reconocido por su calidad.

“Con los OGM nos prometieron el oro y el moro, y terminamos peor que antes”, explica Yorossi.

Hay también en juego otros temas. Al aumentar la dependencia del algodón, Burkina Faso se ha expuesto a shocks externos, como la sequía, las inundaciones y la caída de los precios internacionales del algodón, como ha experimentado el país en los últimos años.

Para apuntalar la industria algodonera, el gobierno ha mantenido el precio de las semillas, los fertilizantes y otros insumos en USD 25 por bolsa y subió el precio que paga por kilogramo de semillas de algodón de 34 a 40 centavos. Yorossi se beneficia, pero ese aumento le costará al gobierno burkinés alrededor de USD 53 millones por una superficie cultivada de 800.000 hectáreas.

Apoiado por el gobierno, con los insumos de buena calidad que necesita y con el pago en mano de su producción, Yorossi espera poder ayudar al país a alcanzar la meta de producción.

Aun así, se queja de la competencia externa. Las exportaciones de algodón de Burkina Faso enfrentan una dura competencia de los grandes productores, sobre todo los que reciben subsidios en países como Estados Unidos. Como muchos de sus compatriotas agricultores, se opone a esos subsidios porque cree que desestabilizan la producción local.

La situación ha mejorado. En las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio, los cuatro grandes productores de algodón de África (“Cotton 4”) Benin, Burkina Faso, Chad y Malí, recibieron respaldo para un acuerdo que limitaría los subsidios a la exportación en los países ricos y abriría el mercado a las exportaciones de algodón de los países más pobres. Hay países como Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Suiza, así como algunos de la Unión Europea, que han comprometido USD 295 millones en asistencia para el desarrollo destinada al sector algodonero africano, pero para mediados de 2016 se había desembolsado menos de la mitad.

“No pedimos que dejen de ayudar a sus agricultores, pero sí que cumplan con sus compromisos y permitan que el algodón africano sea un medio de desarrollo para millones de pobres”, dice Yorossi.

*Nota y fotografía: Tiego Tiemtoré*

## UNA LLAMADA QUE ENCONTRÓ RESPUESTA

Cuando Rain Tan, siguiendo el ejemplo de sus colegas, se pasó del sector de la hotelería a la incipiente industria de los centros de llamadas en 2001, no se imaginó que esta terminaría siendo la segunda fuente de divisas más grande de las Filipinas y uno de los principales empleadores.

Lo único que motivó a Tan a entrar en el centro de llamadas eTelecare como parte del equipo que manejaba las reservas del viejo hotel Mandarin Oriental Manila fue el atractivo de una nueva aventura.

“Conceptualmente, me parecía interesante”, dice Tan. “Además, siempre me gustó trabajar a horas extrañas. Supongo que las empresas del sector no sabían dónde contratar personal; la industria hotelera parecía ser el lugar donde mejor iba a encajar porque necesitaban gente que trabajara de noche y tuviera habilidades de servicio al cliente y facilidad para los idiomas”.

Tan, que entonces tenía 24 años, estaba convencido de que no tenía nada que perder. “Mi razonamiento fue que, si me equivocaba, siempre podía dar marcha atrás”, explica Tan, graduado en marketing de la Universidad De La Salle de Manila.

La decisión de ingresar en la industria de tercerización de procesos empresariales resultó uno de los mayores aciertos de su carrera. Tan ascendió de agente a jefe de equipo y terminó siendo vicepresidente de recursos humanos de Convergys Philippines, una de las empresas pioneras del sector y el empleador privado más grande del país.

De acuerdo con los últimos datos del gobierno, se prevé que la industria genere ganancias de USD 25.000 millones este año, frente a USD 3.200 millones en 2006. En 2016, emplea aproximadamente a 1,3 millones de filipinos, frente a 240.000 en 2006. Este sector en expansión —que se ocupa de procesos empresariales como la contabilidad, la nómina y el telemarketing— hoy genera casi 8% del PIB del país, frente a 2,6% en 2006.

Este porcentaje seguramente aumentará aún más gracias a las ventajas clave que ofrecen las Filipinas: personal experimentado;



Rain Tan, de Manila, Filipinas, ha encontrado su vocación.

afinidad cultural con Estados Unidos, una de las fuentes más grandes de empleos tercerizados; y el número de graduados universitarios.

Dadas las perspectivas de crecimiento —que aún son halagüeñas, según funcionarios públicos y de la industria, y pese a las diatribas del flamante presidente Rodrigo Duterte en contra de Estados Unidos—, Tan cree que la industria debe prepararse para la próxima ola de crecimiento.

Desde los servicios de voz, como la atención al cliente y las ventas de productos y servicios, las Filipinas debe ascender en la cadena de valor y captar una cuota mayor del mercado de los servicios que no son de voz y los servicios de mayor valor agregado, incluidos los analíticos y financieros, que han atraído países como India.

Contratar personal calificado nunca ha sido fácil. Además de trabajar de noche y lidiar con clientes enojados, es indispensable hablar inglés con fluidez y saber comunicarse.

En una industria en la cual pasarse de un centro a otro es más la regla que la excepción, Tan dice que les recalca a los empleados que están contribuyendo significativamente a la economía y proporcionándole un servicio valioso al mundo entero.

Estas son las realidades que lo mantienen en su puesto.

“Los clientes siempre comentan que nadie les brinda un servicio de mejor nivel”, precisa Tan. “Realmente atendemos a la gente y esa es la marca que tenemos como pueblo”. Al mismo tiempo, añade, es hora de que el sector filipino de la tercerización se adentre en nuevos terrenos, especialmente mejor remunerados.

“En esta competencia, el que llega primero suele quedarse con la mayor parte. Así que cuanto antes consigamos trabajos de mayor valor agregado, mejor para nosotros y mejor para el país”, reflexiona.

*Nota: Tina Arceo-Dumlao*

*Fotografía: Cortesía de Convergys One*

## LO QUE BRILLA POR SU PRESENCIA

Walter Ascona es un guía dentro y fuera de la fundición de cobre de Southern Peru Copper en Ilo, en la región de Moquegua. Siempre sugiere a los jóvenes que hagan preguntas. “No hay que dejar de preguntar, porque siempre hay algo que aprender”. Y lo dice porque así ocurrió con él, cuando llegó muy joven a Ilo, hace 41 años.

Al enterarse de que sería padre, Ascona le dijo adiós a la Universidad de Tacna, donde cursaba el segundo año de ingeniería mecánica, y empezó a trabajar. Comenzó de obrero y ascendió rápidamente. Hoy, a los 63 años, es el líder del equipo de procesos en la fundición.

Dentro y fuera de la fundición es muy respetado. Ha sido tres veces alcalde del distrito de Pacocha, mientras trabajaba en minería durante las tardes y las noches. Durante 15 años, también fue líder sindical en Southern y miembro de la Central General de Trabajadores del Perú.

Southern, que fue adquirida por el Grupo México en 2010, es una de las empresas mineras de cobre más grandes del mundo y genera más de 60% de la producción peruana. “Aquí he aprendido de todo: compañerismo, amistad, saber pedir, saber exigir. Espero seguir



Walter Ascona, de Ilo, Perú, siente los altibajos de la dependencia peruana de las materias primas.

trabajando aquí, pues es parte esencial de mi vida”, dice Ascona. “Gracias a la actividad minera he tenido un buen nivel de vida”.

La empresa no ha beneficiado solo a Ascona y a sus compañeros: también ha promovido el desarrollo de la infraestructura tanto en Ilo, donde se encuentra la planta procesadora, como en Toquepala, donde está ubicada la mina.

Al igual que Chile, el Perú disfrutó de un crecimiento económico vigoroso gracias al alza de los precios internacionales del cobre y la escalada de las exportaciones de cobre a China. El mercado de valores peruano se triplicó en tamaño entre fines de 2008 y de 2010, y en 2012 el Perú era el tercer productor mundial de cobre. Pero al boom de los metales le siguió el colapso asiático, en el que se desplomaron los metales, y la economía mundial se vio sumida en el caos.

## La globalización es necesaria para el Perú. Pero implica riesgos.

“En el 2007 empiezan a subir los sueldos, y los trabajadores —obreros y empleados— teníamos utilidades anuales de entre 80.000 y 100.000 soles. Uno nunca pensó verse con tanto dinero”, recuerda Ascona. “Hubo un efecto multiplicador, porque el taxista, el comercio, todo se benefició. Pero en una caída, también todo baja.”

“Somos parte de una economía global”, añade. “Pasamos de menos de 1 dólar la libra de cobre a 4 dólares. Todos ganamos, nuestro poder adquisitivo creció, consumimos en abundancia; la empresa hizo obras sociales y también invirtió en ellas. Pero la bonanza no fue sostenida, y ahora con algo más de 2 dólares la libra debemos andar con cuidado. La empresa sigue ganando, pero menos. Igual nosotros”.

La globalización es necesaria, más aún para un país como el Perú. Pero también implica riesgos, y Ascona lo sabe. Aun así, considera que los gobernantes peruanos deben apostar por una diversidad productiva, para que el futuro de los peruanos no dependa únicamente de la minería.

“La caída del precio del cobre nos ha explotado en la cara, y no hemos estado preparados; necesitamos alternativas económicas y mucha voluntad política”, subraya.

Ascona también llama la atención sobre otro tema imprescindible: el cuidado del medioambiente. “Creo que el Perú poco a poco debe promover inversiones que no solo proporcionen crecimiento económico, sino que también generen desarrollo sostenible, con más empleos, ingresos más seguros y menos dañinos para las personas y el medioambiente”, detalla.

Padre de tres hijos adultos y el mayor de seis hermanos, Ascona es saludado con afecto mientras recorre las calles de Ilo. En casa esperan que pasen pronto los años para que se jubile, pero de momento no piensa en el retiro. Mantiene limpio su casco blanco para ir a trabajar, en cualquiera de los turnos que le toque. Él trabaja —más que para Southern— para que el Perú no se detenga.

*Nota: Alberto Ñiquen Guerra y Karla Chaman  
Fotografía: Alberto Ñiquen Guerra*

## RUTA DE ESCAPE

A solo cinco minutos caminando desde la “Péripherique”, la vía circunvalar que rodea París, hay un mundo totalmente diferente. Aquí, en Aubervilliers, una población de 80.000 personas que en su momento formó parte de la zona industrial más grande de Europa, la tasa de desempleo supera por lejos el 20%. A muchos residentes, descendientes de inmigrantes, les cuesta llegar a fin de mes.

En los últimos 15 años, la ciudad de Aubervilliers y el gobierno francés han invertido millones de euros en la regeneración urbana. Flamantes edificios de oficinas y centros de compras ocupan el lugar de antiguas fábricas. En septiembre de 2016, la empresa de transporte estadounidense Uber abrió aquí un centro de servicio por una razón: la mayoría de los conductores viven cerca, en Seine-Saint-Denis.

Aunque vigilada por el gobierno y muy criticada por los taxistas tradicionales, Uber fue un éxito relámpago en París. En 2015, en Seine-Saint-Denis solamente, 2.700 conductores —casi 80% del total del país— empezaron a trabajar para la empresa californiana. Alrededor de 40% eran desempleados.

El centro de Uber tuvo éxito casi de inmediato: todos los días se forma una larga cola en la entrada. Algunos desean trabajar como conductores, otros requieren consejos sobre contabilidad o información sobre servicios prestados por compañías asociadas a Uber. Y otros aprovechan los cursos gratuitos que ofrece la empresa.

Uno de ellos es Farah Abdellah, un inmigrante marroquí de unos 50 años. Durante 23 años se ganó bien la vida como



Farah Abdellah (izquierda) y su compañero conductor, Habib, de Aubervilliers, Francia, aprecian las ventajas de trabajar para Uber.

director de producción en la industria de impresión de textiles. Hace unos dos años, su empleador —Finishtex— quebró y dejó a Abdellah sin empleo. Uber le ofrece una trayectoria diferente. “Trabajar como conductor independiente es una manera muy buena de cambiar de carrera. Y esta empresa tiene una reputación internacional, así que no hay nada que no sea positivo”.

Para muchos franceses, “uberización” es una mala palabra. Significa trabajos mal remunerados en un mundo de contratistas independientes sin protección. Pero la mayoría de los visitantes del centro de Uber tienen una visión optimista. “Mi sueño siempre fue abrir mi propia empresa”, comenta Abdellah. “Preferiría ser un pequeño empresario. Seguiré buscando trabajo en mi campo”.

Después de un día al volante, Abdellah hace un balance: “No es como me imaginaba. Estar sentado en el auto todo el día no es tan fácil. Será una solución pasajera, pero por lo menos tengo trabajo otra vez”.

Más que en otras ciudades, ser conductor de Uber en París tiene una dimensión social. “Muchos de nuestros conductores nunca entraban en la ciudad. Ahora salen de barrios grises y hablan con parisinos de toda condición social. Les da una perspectiva distinta y más confianza: se dan cuenta de que pueden escapar de los suburbios”, explica uno de los empleados del centro.

Uber bien podría ser uno de los creadores de empleo más grandes de Seine-Saint-Denis. A pesar de las promesas, el gobierno no ha logrado resolver el problema del desempleo allí. “Ahora esta empresa privada está haciendo lo que debería hacer el gobierno”, explica Abdellah.

Hay otra razón más sutil por la cual Uber atrae a los habitantes de los suburbios. El código postal de la zona —93— simboliza vivienda social, violencia y pobreza. “Mucha gente que está en esta oficina busca trabajo desde hace mucho tiempo. Cuando un empleador ve ‘93’, arroja el currículum a la basura, aun si estamos perfectamente calificados”, explica con irritación Abdellah. “Pero Uber, no”.

*Nota y fotografía: Stefan de Vries*