

TRABAJO FIN DE GRADO
Grado en Relaciones Laborales
Facultad de Derecho
Universidad de La Laguna
Curso 2020/2021
Convocatoria: Junio

EL FENÓMENO DEL TRABAJO AUTÓNOMO Y SU DIFUSIÓN.
The phenomenon of self-employment and its diffusion.

Realizado por el alumno/a D. Héctor Batista Reyes.

Tutorizado por el Profesor/a D^a Olegaria del Pino Cuesta Ojeda.

Departamento: SOCIOLOGIA Y ANTROPOLOGÍA

Área de conocimiento: SOCIOLOGÍA



ABSTRACT

Regarding the past economic crises, self-employment has been promoted from multiple institutions. This figure has been developing in recent years with a special force, reaching all sectors of the economy, attending to this point, the roots of this figure will be analyzed and the consequences it is having in a labour market that is increasingly unregulated and provides less protection for the working class. This research will also search how, through the abuse of this figure, the welfare state is being dangerously attacked as a guarantor of social inclusion. In this way, in this work the objective is to throw light on the different aspects that affect self-employment, among which are the social class to which one belongs and the gender of the entrepreneur, since among many other factors, these two seem be crucial in envisioning whether or not a freelance work project will be successful.

Key Words: Self-employment, entrepreneurship, labour market, labour rights, welfare state.

RESUMEN (entre 150 y 350 palabras)

A propósito de las pasadas crisis económicas se ha venido impulsando el autoempleo desde múltiples instituciones. Esta figura se está desarrollando en los últimos años con una especial fuerza, alcanzando todos los sectores de la economía, ante esto, se analizarán los orígenes de esta figura y las consecuencias que está teniendo en un mercado laboral que cada vez se encuentra más desregulado y proporciona una menor protección a la clase trabajadora. Se atenderá también a cómo mediante el abuso de esta figura se está atacando peligrosamente al Estado de bienestar como garante de la inclusión social. De esta forma, en este trabajo el objetivo es arrojar luz a los distintos aspectos que atraviesan al autoempleo, entre los cuales se encuentran la clase social a la que se pertenece y el género de quien emprende, pues entre otros múltiples factores, estos dos parecen ser cruciales a la hora de vislumbrar si un proyecto de trabajo autónomo tendrá éxito o no.

Palabras clave: Trabajo autónomo, emprendimiento, mercado laboral, derechos laborales, estado de bienestar.



Índice.

1. Introducción.....	4
2. Definiciones del trabajo autónomo.....	5
3. Origen del fenómeno.....	9
4. Implantación y difusión del autoempleo en el Estado español. Herramientas para los emprendedores.....	19
5. Algunos problemas surgidos en torno a la figura del trabajo autónomo. 26	
A. El discurso y sus contradicciones con la realidad.....	26
B. El fraude de los trabajadores falsos autónomos.....	29
6. Condicionantes de clase y género.....	34
A. El emprendimiento femenino.....	39
7. Conclusiones.....	42
8. Bibliografía.....	44



1. Introducción.

En este trabajo se pretende abordar un fenómeno que está irrumpiendo desde hace años con fuerza en la economía de los Estados europeos, más específicamente en el Estado español: el trabajo autónomo. Su historia se remonta mucho tiempo atrás, ya que sin empresas y empresarios no podríamos hablar de capitalismo, pero nunca se había dado una situación como la actual.

El Estado de bienestar había sido instaurado para paliar los efectos de las dos guerras mundiales en la mayoría de Estados de lo que hoy es la Unión Europea y Reino Unido. Sin embargo, desde los años 70 del siglo XX, se viene poniendo en jaque a este modelo de Estado y su contribución al mantenimiento de las garantías sociales establecidas, a fin de asegurar la integración social de aquellas personas con peores ingresos y oportunidades.

El neoliberalismo surge para poner en cuestión, entre otras cosas, al estatus salarial de la sociedad. Los Estados han ido dejando, de manera paulatina, su papel en la economía y desregulando los mercados de trabajo. Esta desregulación va hacia la desprotección de la clase trabajadora, de forma que las condiciones laborales cada vez son peores, al mismo tiempo que aumenta la tasa de desempleo. Poco a poco, los Estados europeos van dejando aparcada su intervención en la solución de esta problemática.

En medio de este proceso comienza la promoción del emprendimiento y el trabajo autónomo como solución a la problemática de la explotación laboral, el desempleo y la frustración que esto conlleva respecto de las relaciones laborales. Desde múltiples instituciones se hace una defensa y promoción a ultranza de la misma, mostrándola como una solución viable a los problemas de empleo existentes.



Hay muchos condicionantes en torno a esta figura, como pueden ser el endeudamiento, el trabajo como falso autónomo, la extensión de la jornada laboral hasta límites insospechados o la paulatina desaparición de la diferencia entre los espacios de trabajo y de ocio o descanso. Además de estas circunstancias, que se dan en aquellos supuestos de personas que optan por iniciar un negocio por cuenta propia, hay que atender a las condiciones sociales o de género que afectan, pues no se desarrollan del mismo modo, ni tienen las mismas probabilidades de éxito o facilidades para organizarse todas las personas. Es decir, el género y la clase social son variables importantes a tener en cuenta a la hora de analizar este fenómeno.

2. Definiciones del trabajo autónomo.

A la hora de fijar una definición del fenómeno del trabajo autónomo se emplea una visión multidisciplinar, aprovechando todas las ramas de las ciencias sociales posibles. En primer lugar, por ser la definición más sencilla, nos encontramos con la definición de la Real Academia Española (en adelante RAE), la RAE¹ en su diccionario de la lengua española define al autónomo como “aquella persona que trabaja por cuenta propia”.

La definición jurídica la proporciona la Ley 20/2007², estableciendo en su artículo 1 que se considerará trabajo autónomo cuando “*las personas físicas realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo*”.

¹ Real Academia Española. (s.f.). Autónomo. En *Diccionario de la Lengua española*. Recuperado el 16 de mayo, 2021, de <https://dle.rae.es/aut%C3%B3nomo>

² <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-13409>



Seis años después se promulgó la Ley 14/2013³ de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, fijando en su artículo 3 otra definición, similar a la anterior, respecto de los emprendedores o trabajadores autónomos estableciendo que se entenderá como emprendedoras a *“aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que desarrollen una actividad económica empresarial o profesional, en los términos establecidos en esta Ley”*.

En los albores de la Revolución Industrial, ya Cantillon afirmaba que emprendedora: *“es la persona que se dedica a comprar productos a precios conocidos para luego venderlos en el mercado a precios desconocidos”* (Cantillon en Bucardo et al, 2015). Esta definición muestra cómo desde el inicio de la revolución industrial se vincula el emprendimiento con el riesgo y la compra-venta de recursos.

A mediados del siglo XX, el economista norteamericano W. Baumol afirma que las personas que emprenden son más que organizadoras o innovadoras, ya que también deben buscar nuevas fuentes de recursos, estructurar la nueva organización y diseñar el marketing propio (Baumol en Bucardo et al, 2015).

A esta definición se le va completando en la medida que se van añadiendo características personales tales como la capacidad de proyección, combinación, innovación y anticipación (Drucker, en Bucardo et al, 2015). Posteriormente se incorporarán nuevos roles tales como la innovación, administración o coordinación y toma de riesgos (De Vries en Bucardo et al, 2015).

Otras posibles definiciones del concepto de emprendedor se centran en que la principal diferencia entre emprendedores y no emprendedores

³ https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-10074

reside en que los primeros crean empresas mientras que los segundos no lo hacen (Gartner en Herrera y Montoya, 2013). Una definición más, que va en otra línea respecto del resto de autores, es la que identifica al emprendedor como una persona con capacidad destructiva y creativa, pudiendo crear valor, identificar oportunidades y desarrollando su ingenio (Dees, en Bucardo et al, 2015).

Más reciente es la definición de Pereira, según la cual son emprendedoras las personas que perciben la oportunidad y hacen lo necesario para aprovecharla (Pereira en Bucardo et al, 2015).

Bermejo y De la Vega señalan como emprendedora a la figura que *“busca desarrollar un proyecto empresarial siguiendo una idea, empleando en ello los recursos necesarios para ello, ya sean financieros, humanos, tecnológicos o materiales, afrontando los distintos riesgos que van surgiendo a lo largo de la vida del proyecto, analizando y gestionando los procesos de producción para extraer una rentabilidad económica”* (Bermejo y De la Vega, 2003).

Otros autores, separan los conceptos de emprendedor e inversionista mediante las funciones o capacidades de ambos sujetos. Atribuyen al emprendedor la creación de la idea de negocio o la captación de la oportunidad de mercado. Al inversionista lo conciben como aquella persona que se limita a proporcionar los recursos económicos, fondos necesarios para llevar a cabo la actividad económica que explote la idea de negocio inicial. Cabe destacar que esta delimitación no implica que se cumpla en la totalidad de los casos, pues puede darse el supuesto en que ambas figuras coincidan en la misma persona (Zorrilla en Bucardo et al, 2015).

Desde una perspectiva más sociopolítica se puede entender que el concepto de emprendedor se convierte en una herramienta del

neoliberalismo que tiene como objetivo la flexibilización del mercado laboral, desregulándolo y restando importancia al contrato de trabajo tradicional y a la figura del trabajador asalariado.

Como se verá más adelante, en la profundización de las políticas económicas y de empleo promovidas por el neoliberalismo, se tiende al debilitamiento del contrato de trabajo en pos del contrato mercantil y esto redundará en una menor recaudación tributaria a fin del mantenimiento del Estado de bienestar (Briales, 2016).

De todas estas definiciones destaca la percepción por parte de las personas emprendedoras de una posibilidad de negocio y su iniciativa por aprovecharla. Con el tiempo, esa visión que entendía a las personas que emprenden como meras detectoras de oportunidades de negocio enfocadas al aprovechamiento de las mismas, va evolucionando mediante la atribución de más capacidades y competencias. Es decir, las tareas que se le asignan se van volviendo más complejas paulatinamente, abarcando aspectos que tienden más hacia la práctica diaria del negocio que al ámbito únicamente estratégico.

De esta forma se van añadiendo cada vez más elementos, como la percepción de las necesidades del negocio. Con todo esto llegamos a la definición de Briales, quien va más allá de la caracterización meramente económica y busca el trasfondo de la figura del emprendimiento y la realidad a la que se enfrentan la mayoría de las personas que trabajan de manera autónoma (Briales, 2016).

Esta búsqueda es necesaria porque, aunque las teorías neoliberales pretenden definir la figura del emprendedor realzando los aspectos positivos de la figura, como la libertad, la independencia, la posibilidad de hacer fortuna, etc., se omiten los puntos negativos, como el fracaso en la intención



de levantar un negocio desde cero cuando no se cuenta con un respaldo económico suficiente o también encontrarse en situación de fraude como falso autónomo. Además de otros aspectos como la difuminación de las diferencias entre el trabajo y la vida personal, la falta de cobertura social en caso de enfermedad, cese de la actividad económica, etc.

Todos estos mensajes difundidos desde entidades públicas y privadas que promueven el emprendimiento no se corresponden con la realidad imperante en la mayoría de casos de emprendimiento. Principalmente porque se centran exclusivamente en apelar a la idea de libertad, autoorganización del trabajo, independencia económica, etc. Estos aspectos destacados, suelen corresponderse a una idealización de las condiciones de las que gozan las directivas de las empresas ya establecidas. Es decir, personas cuyos negocios tienen una trayectoria mayor, con mayor estabilidad financiera y potencial productivo, lo que hace que no se tengan que implicar de manera tan directa en el día a día. Y justamente en el caso de los emprendedores es todo lo contrario, pues echar a andar un proyecto empresarial conlleva numerosas responsabilidades y sacrificios que a veces no se tienen en cuenta.

3. Origen del fenómeno.

Para entender los orígenes del “autoempleo” y el “emprendimiento” hay que retroceder hasta 1730, cuando aparecen las primeras referencias al concepto de emprendimiento en Cantillon en plena Revolución Industrial (Cantillon en Torres y Misoczky, 2020). Esta primera definición equipara el emprendimiento a la asunción de riesgos ante la situación de incertidumbre.



En el siglo XX, con el capitalismo bastante más desarrollado en los Estados europeos, Schumpeter hace referencia al emprendimiento como una fórmula para la innovación, aludiendo a que lo que impulsa a las personas emprendedoras es la voluntad de fundar un reino privado y la ambición por el éxito económico. Asimismo, defiende que el papel del Estado debe ser el de garantizar la libre competencia, interviniendo lo menos posible (Schumpeter en Torres y Misoczky, 2020). El éxito de las posiciones defendidas por Schumpeter se manifiesta en la influencia que tuvo en las teorías y posicionamientos de autores como Herbert Giersch (Torres y Misoczky, 2020), quien fuese miembro del Consejo Alemán de Expertos Económicos y presidente del Instituto Kiel para la Economía Mundial.

Bajo esta influencia estas corrientes de pensamiento fueron desarrollándose en las distintas universidades del mundo, hasta el momento histórico en el que deciden dar un paso adelante y llevar a la práctica las ideas gestadas en los ámbitos intelectuales. La escuela Schumpeteriana jugó un papel importante, influyendo a los teóricos económicos que posteriormente darían lugar a la escuela austríaca. Dentro de esta familia teórica destacan Ludwig Von Mises y Friedrich Hayek (Torres y Misoczky, 2020). También se vería bajo su influjo la escuela de Chicago, liderada por Milton Friedman y George Stigler (Torres y Misoczky, 2020), que vino a sentar las bases ideológicas del neoliberalismo. Valga como ejemplo las políticas propuestas por Milton Friedman en su desempeño como asesor económico del gobierno de Ronald Reagan en Estados Unidos, entre las que destacan la reducción del papel del Estado en la economía y la reducción de la progresividad en los impuestos para aquellas personas y empresas con ingresos más altos (Torres y Misoczky, 2020).

El neoliberalismo impulsó, tanto en la teoría como en la práctica, una serie de principios o pilares ideológicos, como son el espíritu de empresa, la flexibilidad laboral, los ajustes económicos tendentes a la austeridad, la intención de sanear la deuda pública, la competitividad empresarial, la privatización de los servicios e infraestructuras públicas, etc.

Hay que destacar que los argumentos aducidos por los sectores más neoliberales para defender sus postulados no siempre se cumplen, ya que esta receta de austeridad económica no implica que se logre cumplir el objetivo de reducir la deuda pública. Al mismo tiempo, la competitividad empresarial no es más que un deseo debido a la existencia de oligopolios a través de los cuales las grandes empresas imponen en los mercados sus intereses. Este corpus ideológico consolida la actuación que determinados agentes sociales y económicos iniciaron buscando debilitar el Estado Social generado en algunos Estados de Europa.

Hasta ese momento, el Estado Social intentaba conciliar la voluntad de los propietarios de los medios de producción por mantener la propiedad privada y la voluntad de la clase trabajadora de poner al alcance de todas las personas los recursos indispensables para la supervivencia. Gracias a la lucha obrera desplegada, la mejora de las condiciones de vida y la situación negociadora de las masas trabajadoras se hace evidente. De esta lucha, producto de los intereses de clase encontrados, surgió la necesidad de llegar a un punto de encuentro que garantizara la paz social. Como resultado de estas fricciones el Estado debía velar para que las personas de origen más humilde y peores condiciones económicas pudiesen disponer de unos derechos elementales. Al mismo tiempo, el Estado Social venía a poner límites a la lógica mercantilizadora del capitalismo, de forma que se pudiese garantizar la integración social evitando que se torne mercancía



cualquier recurso o servicio necesario para garantizar la vida de aquellas personas menos favorecidas.

Algunos autores como David Harvey (Harvey, 2005) definen el neoliberalismo como un grupo teórico de políticas económicas cuya principal manera de proceder consiste en no restringir el libre desarrollo de las empresas, poniendo en el centro de los derechos a la propiedad privada, junto con fuertes mercados libres y libertad de comercio. Muestra de ello es el establecimiento de las estructuras militares, policiales y legales que ayuden a blindar la propiedad privada, llegando a emplear si fuese necesario el uso de la fuerza.

Además de la defensa de la propiedad privada, otro aspecto para el cual los partidarios del neoliberalismo reclaman la intervención estatal es la creación de mercados o la privatización de recursos. Es decir, en aquellos ámbitos o recursos sobre los que no impere la lógica mercantilista, los Estados deberán promover la creación de un mercado y luego limitar su intervención a la de meros espectadores (Anderson, 2001).

En la década de 1980, en diferentes puntos del globo, el capitalismo precipita la ofensiva contra la clase trabajadora y los derechos que ésta había arrancado mediante el Estado Social. En este momento se gesta en Chile el golpe de estado del dictador Augusto Pinochet, en Estados Unidos la elección como presidente de Ronald Reagan y de Margaret Thatcher en Reino Unido.

El caso de Chile se termina convirtiendo en el experimento práctico de los postulados neoliberales. Mediante un grupo de economistas chilenos conocidos como los “Chicago Boys” (Anderson, 2001), formados gracias a un acuerdo bilateral entre la Universidad Pontificia de Chile y la Universidad de Chicago. Destaca entre los profesores de esta universidad



el mentado Milton Friedman. Este programa de formación se convirtió en un arma, junto con la financiación para los golpes militares de la región, empleada por Estados Unidos durante la Guerra Fría, para proporcionar formación a economistas de toda América Latina que contrarrestara el auge de los movimientos de izquierda.

Tanta fue su influencia que, el economista y ministro de Hacienda entre 1990 y 1994, Alejandro Foxley reconoce, sin ningún tipo de complejos, que Chile es el país donde se aplicaron de forma más ortodoxa las políticas y reformas neoliberales. Según sus palabras, la experiencia chilena podría tomarse como un experimento, ya que fue el primer país en el cual se dio un proceso de desmantelamiento del Estado social mediante privatizaciones y concesiones a la empresa privada. Las nacionalizaciones que se produjeron durante el periodo democrático del gobierno de Salvador Allende fueron revertidas de inmediato por la cúpula militar después del golpe de Estado, privatizando la explotación de los distintos recursos, las tierras, etc. (Vargas, 2012).

En cuanto al papel que jugaba el gobierno de la dictadura pinochetista en materia de desempleo e inserción laboral, destacan el Programa de Empleo Mínimo, creado en agosto de 1974, y el Programa de Ocupación para Jefes de Hogar, instaurado en octubre de 1982. A través de estos programas de empleo miles de personas trabajadoras se vieron abocadas a sobrevivir recibiendo ingresos insuficientes por unos puestos de trabajo en los cuales se les explotaba desde el propio Estado, al tiempo que no tenían estabilidad de ningún tipo (Vargas, 2012). Se reduce el papel del Estado a la hora de solucionar la problemática del desempleo, de forma que la poca participación estatal en este aspecto se convierte en deficitaria, generando empleo inestable y de poca calidad, es decir, fomentando la precariedad.

Una vez analizados los resultados de estas políticas económicas implantadas en un país periférico como Chile, se dio paso a su aplicación en el centro neurálgico de la sociedad occidental, en Reino Unido y en Estados Unidos.

En el Estado español, estas políticas dieron comienzo durante el periodo del gobierno presidido por Felipe González. Este gobierno se centró en aplicar un paquete de medidas neoliberales, desarrollando un fuerte monetarismo consistente en un fuerte control de la inflación y de la emisión de moneda (Anderson, 2001). Todo esto sería inesperado si atendemos a los principios que cabe esperar que defienda el Partido Socialista Obrero Español (PSOE), pues en contra de lo que podría ser previsible, se encontraba fuertemente vinculado al capital financiero, que se mostró siempre a favor del desarrollo de una política de privatizaciones.

El gobierno del PSOE manifestó, asimismo, una cierta pasividad frente al desempleo que llegó al 20% de la población activa, un récord en Europa. Posteriormente, se fueron sucediendo los gobiernos entre Partido Popular (PP) y PSOE que, mediante distintas reformas laborales, flexibilizan progresivamente las condiciones laborales, dejando mayor libertad de elección a las empresas y dejando en mayor desprotección a la clase trabajadora.

En 1994 se asiste a la legalización de las Empresas de Trabajo Temporal (en adelante ETT) mediante la Ley 11/1994⁴, en un momento en el que la tasa de paro alcanzaba un 25% en la población general y un 43% en el segmento de edad por debajo de los 25 años (Encuesta de Población Activa, marzo 1994⁵).

⁴ <https://www.boe.es/boe/dias/1994/05/23/pdfs/A15805-15831.pdf>

⁵ Instituto Nacional de Estadística (1994) *Encuesta de Población Activa*. Recuperada de <https://datosmacro.expansion.com/paro-epa/espana?dr=1994-03>

La legalización de las ETT supuso, entre otras cosas, el levantamiento de la prohibición de la cesión de personal trabajador entre empresas. Junto con las ETT vinieron otras medidas que erosionarían aún más las condiciones de trabajo en el Estado español. Entre estas actuaciones se encuentran el aumento de la edad máxima para los contratos de aprendizaje, la regulación de nuevas causas de despido objetivo, se aumentó la cifra de despidos que podía realizar una empresa sin que se llegase a ser considerado despido colectivo y así eludir el periodo de negociación en los casos de despido colectivo. Otra de las medidas más destacables fue el paso del cómputo semanal de la jornada hacia el cómputo anual, lo que permite una mayor disponibilidad para la voluntad empresarial sobre la jornada laboral.

La siguiente reforma laboral de gran calado es la del año 2009, publicada mediante la Ley 14/2009⁶. Vino a abaratar el coste del despido, a hacer más accesibles los requisitos para el mismo y quitar peso a la negociación colectiva. Todo este proceso es producto de una dinámica mercantilizadora de las relaciones laborales (Martínez, 2014) debido a que al tiempo que se alegaba que el Estado de bienestar entraba en crisis, se ponía en jaque su principal vía de sostenimiento. Esto se debe a que el Estado de bienestar, tal y como se conoció en la mayoría de estados europeos, no puede entenderse sin la existencia del estatus laboral y la tributación y cotización que conlleva. Esto implica la protección de las relaciones de trabajo, evitando que se mercantilicen y permitiendo la existencia y mantenimiento económico de una serie de infraestructuras que asegura los múltiples derechos que protegen a la clase trabajadora.

⁶ <https://www.boe.es/boe/dias/2009/11/12/pdfs/BOE-A-2009-18003.pdf>

La mercantilización de las relaciones laborales tiene una serie de consecuencias que inciden negativamente en los dos escudos de los que disponía la clase trabajadora desarrollan su protección en distintos ámbitos (Supiot, 1997):

El primero consiste en la protección en el ámbito de la relación jerárquica frente al empleador y tiene como objetivo principal paliar la desigualdad material entre los empresarios y los trabajadores. Esta desigualdad se debe a que las condiciones de vida, el patrimonio de ambos y demás condicionantes muestran cómo los trabajadores individualmente tienen menor capacidad de decisión. Por esto se fijan unas normas mínimas que el empresario deberá respetar, tales como salarios, vacaciones, indemnización por despido, etc. Y desde el punto de vista colectivo, se da un impulso a la clase trabajadora para que pueda hacer valer sus derechos y reclamar los que considere necesarios.

El segundo ámbito de protección hace referencia a la Seguridad Social, es decir, todo el sistema de prestaciones y servicios destinados a proteger a aquellas trabajadoras que quedan en situación de desempleo, de incapacidad temporal o permanente, etc. Es decir, es un mecanismo de solidaridad social a través del cual las personas que se encuentran trabajando de manera remunerada, aseguran la prestación de distintos tipos de ayudas económicas o de servicios para quienes no estén en su misma situación.

Este sistema, que no permitía la mercantilización de las relaciones laborales ni dejaba desprotegidas a las personas en situación menos favorable, se ha visto amenazado por las iniciativas tendentes a la liberalización del mercado laboral y la desintegración del sistema de protección de la seguridad social. Dentro de estas iniciativas hay dos



acciones que podrían ser consideradas las más influyentes: en primer lugar, la retirada de los derechos y la protección que venían siendo inseparables de la relación laboral. En segundo lugar, el impulso de políticas y acciones formativas y promotoras del emprendimiento, es decir, del abandono de las relaciones laborales y la opción por el trabajo autónomo, con todo lo que ello conlleva en cuanto a la pérdida de protección social, omisión de la responsabilidad por parte del Estado en cuanto al fomento del empleo, tributación y cotización, etc.

Estas políticas económicas no son algo nuevo, ya que en el seno de la Unión Europea se han ido dando pasos hacia esta mercantilización de las relaciones laborales desde la década de los 90, concretamente en 1993 con la publicación del conocido como “Libro Blanco de Delors” cuyo título real era: “Crecimiento, competitividad y empleo” (Martínez, 2014), sobre los contenidos de este texto giraron el Consejo Europeo de Essen de 1995, el Tratado de Ámsterdam de 1997, etc. Llegando hasta la Estrategia Europa 2020, instrumentos mediante los cuales se ha intentado establecer una estrategia centralizada frente al empleo (Martínez, 2014).

Muestra de esta deriva es que, en 1997, en la Cumbre Europea de Luxemburgo sobre el empleo, se fijaron los pilares básicos sobre los que debía establecerse la política laboral de la Unión Europea:

El primero de los puntos es la empleabilidad, es decir, diseñar los sistemas educativos de cada Estado enfocados a asegurar la inserción laboral del alumnado desde los primeros estadios formativos.

El segundo aspecto es el llamado espíritu empresarial, es decir, fomentar mediante la simplificación de los trámites administrativos y de los requisitos para que la ciudadanía se decante por montar empresas.



El tercer punto es la adaptabilidad, en base a la cual se da un fuerte impulso a las facultades empresariales para organizar el trabajo a su antojo, dejando en mayor situación de desprotección a las personas trabajadoras.

El cuarto punto es la igualdad de oportunidades y condiciones laborales entre hombres y mujeres, estableciendo la obligación de los Estados de luchar contra las situaciones de desigualdad y discriminación que sufren las mujeres en el ámbito laboral, tales como la brecha salarial, la discriminación para la contratación en determinadas profesiones o la feminización de algunas otras.

La Estrategia Europa 2020, dentro de la cual se incluye el Plan de acción emprendedorismo 2020, publicado en enero de 2013, sigue la línea iniciada años atrás y profundiza aún más en las reformas de educación, empleo y de inclusión social. Viene a fijar medidas que buscan recuperar el crecimiento económico tras la crisis de 2008 y combatir los altos niveles de desempleo producto de la misma. La solución propuesta contra el problema del desempleo fue el fomento del emprendimiento a través de medidas como apoyo a las medianas y pequeñas empresas, beneficios fiscales, proporcionar líneas de financiación (Martínez, 2014)

La deriva política de estos años ha agudizado la precariedad laboral en España, ya que se ha agravado la situación en aspectos tales como la dependencia de las personas trabajadoras respecto de las empresas contratantes, la flexibilidad, que no es otra cosa que la posibilidad del empresario de organizar el tiempo de trabajo a su voluntad con muchas menos garantías para los trabajadores. Otro grave problema es la absoluta falta de estabilidad laboral debido a que se encadenan contratos temporales y a que, incluso teniendo un contrato indefinido, no hay una garantía



mínima de estabilidad debido a los pocos requisitos y al bajo coste económico que conlleva para las empresas despedir al personal.

Las consecuencias de todas estas reformas han venido a provocar que la calidad del empleo en el Estado español sea cada vez peor, produciendo una enorme frustración e inseguridad a la clase trabajadora. La tasa de desempleo crónica, las malas condiciones que se dan en el empleo y la oportuna defensa y difusión del emprendimiento en todos niveles educativos y medios de comunicación, así como las medidas legales que se han introducido para tratar de hacer más atractiva esta opción hacen que cada vez más personas se decanten por emprender un negocio,

4. Implantación y difusión del autoempleo en el Estado español. Herramientas para los emprendedores.

La creación de empresas mediante la figura del trabajo autónomo, además de ser una fuente de nuevos puestos de trabajo, constituye una alternativa al desempleo planteada desde el Estado y múltiples instituciones políticas y económicas (Genescá y Capelleras, 2004; Alonso et al., 2006).

Para comprobar la veracidad de esta premisa basta con ver cómo tras la crisis de 2008 en el Estado español se ha producido una mayor difusión de las iniciativas y políticas económicas que promueven el emprendimiento. De hecho, es el año 2012 cuando el gobierno español publicó la Estrategia Española de Empleo 2012-2014. Un programa dentro del que destacan las medidas que buscan promover el emprendimiento, igual que en la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013 – 2016 (Martínez, 2014).

El contexto social de 2013 -en el que surgen estas iniciativas políticas- es, según la Encuesta de Población Activa (EPA), el de una España con una tasa de desempleo del 27%, superando los seis millones de personas en

situación de desempleo (Briales, 2016). Tan grave era la situación, que, observando los datos comparados del Banco Mundial sobre 206 países, España era el quinto país del mundo con mayor tasa de desempleo en ese mismo año, solo quedando por detrás de Mauritania, Macedonia, Bosnia y Grecia.

Es, este momento, en el que aquellos sectores neoliberales de la economía y la política, aprovechan para radicalizar aún más su discurso, consiguiendo que la idea del desempleo como un fenómeno voluntario fuese hegemónica. Todo esto tenía el objetivo de continuar el desmantelamiento del sistema de protección social hacia las personas en situación de desempleo.

Este movimiento representa una ofensiva, pues los datos de la EPA mostraban una realidad estremecedora, ya que en 2009 las personas desempleadas por un periodo mayor de 2 años rondaban las 500.000 personas, alcanzando prácticamente los 2.500.000 cuatro años después, en 2013. De esta forma llega al punto en que, dos de cada tres personas en paro no cobraban ningún tipo de prestación, y que, quienes llevaban más de dos años buscando empleo, solo uno de cada cuatro recibía algún tipo de ayuda pública. Ante esta fotografía social, el Gobierno del PP opta por una potenciación de las políticas de carácter asistencial a fin de evitar una escalada de la conflictividad social (Briales, 2016).

En este escenario, los sectores económicos más ortodoxos del capitalismo se han decantado por individualizar y culpabilizar a las personas desempleadas antes que preguntarse por los problemas estructurales del sistema productivo.

Si se atiende a la división internacional del trabajo, el papel del Estado español en el marco de la Unión Europea es el de un país con una economía

eminentemente terciarizada. Y esta economía enfocada al sector servicios destaca por unos niveles de empleo mucho más volátiles y sensibles a los ciclos de crisis.

En esta dinámica, el principal caballo de batalla empleado por los ideólogos y defensores del neoliberalismo es la fuerte tasa de desempleo española. Desde este sector se achaca este desempleo crónico a la falta de cultura emprendedora, un concepto que representa lo extendido en la sociedad que se encuentra el emprendimiento como costumbre para incorporarse a la actividad económica.

En esta vorágine individualizante y culpabilizadora, el gobierno central, que estaba encabezado por Mariano Rajoy, vino a promulgar tres leyes cruciales para entender la profunda transformación que ha venido sufriendo el mercado laboral español:

La primera de ellas es el Real Decreto-Ley 3/2012⁷, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, conocida popularmente como “reforma laboral”.

La Ley 11/2013⁸, de medidas de apoyo a los emprendedores y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.

Ley 14/2013⁹, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, viene a introducir en el ámbito educativo el emprendimiento. Específicamente el artículo 4 establece la presencia en los currículos educativos de Educación Primaria, Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato y Formación Profesional de contenidos vinculados a los objetivos, competencias y conocimientos que fomenten el espíritu emprendedor. Esto tiene como fin que, desde el inicio de la etapa formativa,

⁷ <https://www.boe.es/boe/dias/2012/02/11/pdfs/BOE-A-2012-2076.pdf>

⁸ <https://www.boe.es/buscar/pdf/2013/BOE-A-2013-8187-consolidado.pdf>

⁹ <https://www.boe.es/boe/dias/2013/09/28/pdfs/BOE-A-2013-10074.pdf>

las personas adquieran las competencias necesarias para enfocar el futuro profesional a través del autoempleo.

Estas últimas leyes justifican su promulgación en la exposición de motivos a causa de la alta tasa de desempleo y a la falta de espíritu emprendedor. Esta falta de este espíritu tendría una raíz cultural y que, siguiendo las palabras del legislador, *“lleva a que los jóvenes no busquen alternativas al severo desempleo existente a través del emprendimiento”*. Esta manifestación recae en algo que ya se ha mencionado: la culpabilización de las personas por no buscar soluciones individuales a un problema estructural como es el desempleo¹⁰.

Con la Reforma Laboral de 2012, cabe destacar algunas modificaciones que vinieron a apoyar el fomento del emprendimiento y trabajo autónomo, pues además de la simplificación de trámites administrativos hecha a través de otras normas legales, podemos hablar de dos tipos de modificaciones sobre la flexibilidad de las relaciones laborales.

Por un lado, están aquellas reformas que afectan a la flexibilidad externa, es decir, aquella vinculada al comienzo o finalización de la relación laboral con la empresa.

¹⁰ En línea con esta iniciativa, se han creado y expandido nuevas fuentes teóricas asociadas a la producción política del emprendedor, tal y como son ambiciosos proyectos como el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un programa de investigación iniciado en 1999 por la London Business (Briales, 2016). Proyectos que tratan hacer pasar por gabinetes estrictamente científicos e ideológicamente neutrales bajo la motivación de investigar sin mayores intenciones. Lo cierto es que sus publicaciones acaban siendo marketing acompañado de posicionamientos explícitamente políticos como aquel donde afirman que su fin es *«aumentar la conciencia social acerca de la importancia del emprendimiento»* y *«sugerir políticas públicas que promuevan la actividad emprendedora»* (GEM, en Briales, 2016).

Por otro lado, encontramos aquellas que se centran en la flexibilidad interna, es decir, son medidas que permiten al empresario disponer con mayor facilidad de las condiciones de la relación laboral sin necesidad de finalizarla (Galiana, 2013).

Otra de las reformas introducidas es el abaratamiento del despido, pues la indemnización en caso de despido improcedente, que conllevaba el pago de 45 días por cada año de servicio con un máximo de 42 mensualidades, pasó a suponer un importe de 33 días por año trabajado con un límite de 24 meses. Esto se tornó una herramienta crucial para facilitar el despido.

También el despido colectivo fue objeto de reforma, ya que se eliminó el requisito *sine qua non* de la autorización administrativa, reduciendo el control sobre los expedientes de regulación de empleo. De esta forma se someten únicamente a la tutela de la jurisdicción social. Además de reducir la capacidad de control sobre la extinción, individual o colectiva, de las relaciones laborales, también nos encontramos con una redacción bastante ambigua de los supuestos justificativos de despido para facilitar que las empresas puedan probar que sus destituciones son ajustadas a Derecho.

En cuanto al tiempo de trabajo, se estableció la posibilidad, por parte del empresario, de distribuir irregularmente y a su voluntad el 10% de la jornada total anual sin necesidad de llegar a acuerdo alguno con la representación legal de los trabajadores. Además de esta posibilidad, las empresas recibieron la facultad de modificar las condiciones de trabajo y desplazar geográficamente al personal con mayor facilidad, pues nuevamente los requisitos establecidos para poder acceder a estos cambios



tienen el margen suficiente para que las empresas puedan maniobrar a su antojo (Galiana, 2013).

En cuanto a la negociación colectiva se facilitó la descentralización de la misma, restando poder negociador a los sindicatos que representan a las trabajadoras en la negociación de los convenios colectivos. Esto se manifestó a través de la primacía de aplicación del convenio colectivo más cercano geográficamente, antes que los generales (Galiana, 2013). Es decir, en caso que haya un convenio colectivo sectorial y uno empresarial, se aplicará el empresarial, lo cual juega en contra de los intereses de las clases trabajadoras, pues tienen mayor poder negociación cuanto mayor sea la agrupación bajo la que se afronte el proceso.

Por otra parte, una de las herramientas introducidas en pos del fomento del emprendimiento es la capitalización de la prestación por desempleo, la cual se basa en el pago único, que es un derecho reconocido a las personas beneficiarias del sistema de seguridad social que se encuentren en situación de desempleo. Esta capitalización consiste en el cobro mediante un único pago de la cantidad que tengan pendiente aún por percibir en concepto de prestación por desempleo, siempre y cuando se justifique que lo van a destinar al emprendimiento o a la participación en una sociedad de capital. Es una de las medidas que suponen una mayor demostración de cómo el Estado ha optado por desligarse de toda responsabilidad respecto del grave problema de desempleo.

Esta medida se encuentra regulada de manera introductoria por el Real Decreto 1044/1985¹¹, en cuyo artículo 1 se estableció la posibilidad de que aquellas personas que fuesen titulares del derecho a cobrar la percepción de prestación por desempleo, previa justificación de su intención

¹¹ <https://www.boe.es/boe/dias/1985/07/02/pdfs/A20695-20695.pdf>

de comenzar un negocio como trabajadoras autónomas o como socias de alguna sociedad.

Tuvo que pasar algún tiempo para que esta posibilidad haya sido modificada, añadiéndose nuevos requisitos y condiciones especiales en el año 2015 a través de la Ley 31/2015¹², en su artículo 34. Esta modificación vino a establecer de forma más detallada en qué supuestos podrán solicitar el pago único las personas beneficiarias. Algunas de las novedades introducidas por esta Ley son casi cosméticas, ya que no transforman el fondo de la figura. La mayor innovación se produce al establecer que no podrá solicitarse en aquellos casos en los que la persona solicitante quiera pasar a formar parte de una sociedad para la cual ya haya prestado servicios mediante relación laboral, destacando también que no se reconocerá el derecho cuando la persona beneficiaria se vaya a establecer como trabajadora autónoma económicamente dependiente.

Con esta medida se fomenta, desde el gobierno y los servicios públicos de empleo, el emprendimiento como solución a la enorme problemática del desempleo crónico que hace años impera en el Estado español. Este fomento del trabajo autónomo se da a través de una prestación que tiene como objetivo la manutención de aquellos trabajadores en situación de desempleo mientras buscan un nuevo empleo de manera activa.

Mediante el pago único se percibe la cuantía que quede pendiente por cobrar en un solo plazo y se deberá destinar obligatoriamente al inicio de un negocio o participación en sociedades de capital ya existentes. Esto tiene algunas consecuencias detrás, pues como afirman, no pocos expertos y medios de comunicación vinculados al mundo de los negocios, cuando se comienza a desarrollar un negocio, éste tarda varios años normalmente en

¹² <https://www.boe.es/boe/dias/2015/09/10/pdfs/BOE-A-2015-9735.pdf>

dar beneficios. Y esto implica que los ingresos de la persona que emprenda serán considerablemente reducidos durante un tiempo, dificultando el sostenimiento de su vida y poniendo en serio riesgo su patrimonio, pues en la enorme mayoría de casos las personas emprendedoras se ven obligadas a buscar financiación bancaria.

5. Algunos problemas surgidos en torno a la figura del trabajo autónomo.

Muchas personas optan por comenzar una actividad económica o profesional por cuenta propia y entonces surgen varios problemas. Estos problemas se deben a que no son pocas las empresas que se aprovechan de esta situación de necesidad de las personas para su propio beneficio. Lo cual contradice el discurso hegemónico sobre esta figura, que defiende el emprendimiento como garantía de independencia, pujanza económica y libertad absoluta.

A. El discurso y sus contradicciones con la realidad.

La principal herramienta para la difusión del emprendimiento es el discurso emitido desde diversas instituciones sociales, pues de nada serviría establecer múltiples herramientas legales si después éstas no se difunden a través de los distintos medios de comunicación, revistas científicas, prensa generalista, etc.

Defienden que la figura de la persona emprendedora coincide con la de una persona libre, independiente y sin ataduras en su actividad profesional, algo que casa perfectamente con las aspiraciones de cualquier persona (Briales, 2016).



A nadie se le escapa que las relaciones laborales suponen una reducción considerable del tiempo disponible en el día a día de las personas, dificultando la conciliación con la vida personal, las responsabilidades personales y familiares. Las relaciones, además, pueden acarrear frustración personal, que surge cuando hay compañeros o superiores con los cuales la relación, aunque estrictamente laboral, no es cordial por infinitos posibles motivos. Por último, hay que tener en cuenta, las condiciones de trabajo existentes, ya que los salarios en muchas ocasiones no se adaptan al trabajo realizado, los periodos de vacaciones no son suficientes, etc.

Todos los derechos laborales que venían reconocidos por el Estatuto del Trabajador y los distintos convenios colectivos se han visto amenazados seriamente con la excusa de la crisis de 2008. Y muestra de esto, fue la Reforma Laboral del año 2012, promulgada por el gobierno popular que encabezaba Mariano Rajoy.

De nuevo, con la pandemia surgida en el año 2020 se ha ocasionado una crisis económica ante la que los sectores más radicales del neoliberalismo tratan de imponer de nuevo sus recetas político económicas, sirva como muestra de esto el pronunciamiento realizado por el Gobernador del Banco de España, afirmando que para evitar una profundización de la crisis se deben imponer una serie de medidas, entre las que se encuentra el abaratamiento del despido, rebajando los días de indemnización a 16,5 días para los despidos improcedentes, 10 días para los despidos objetivos y 6 días para la finalización de los contratos temporales.¹³

¹³ Faes, I. (14/05/2021). Indemnización de 16,5 días: el despido que propone el Banco de España para acabar con la dualidad. *El Economista*.
<https://www.economista.es/economia/noticias/11214619/05/21/165-dias-de-indemnizacion-el-despido-que-propone-el-Banco-de-Espana-para-acabar-con-la-dualidad.html>



Briales entrevistó a 28 personas y organizó 6 grupos de discusión entre 2012 y 2013, las personas que participaron en este proceso se encontraban en situación de desempleo o lo habían estado recientemente. El objetivo de la investigación era observar cuáles eran los motivos que impulsaban al emprendimiento, entre los que destacan la posibilidad de no tener jefes en la el desempeño laboral, es decir, que cada persona sea su propia supervisora. Esta ausencia de superiores redonda en el beneficio económico inmediato, es decir, desarrollar una actividad profesional en su propio beneficio. Otro aspecto es la huida de la monotonía, pues las personas entrevistadas manifestaban un fuerte rechazo a la rutina. En cuanto a las facilidades de conciliación entre la vida profesional y la personal destaca la idea de poder disfrutar de una mayor flexibilidad horaria que permita atender a los deberes familiares y del hogar. De este último aspecto podría destacarse que era manifestado principalmente por las mujeres, pues son ellas a quienes afecta la doble jornada laboral (Briales, 2016).

El problema surge cuando las personas que emprenden confrontan con la realidad de las condiciones en que se ven obligadas a trabajar, que no tienen nada que ver con el ideal que figuraba originalmente en su cabeza. Principalmente se debe al endeudamiento al que se someten para poder intentar sacar adelante su idea de negocio. Esto obliga a que finalmente esa idea de independencia, autogestión y mayor conciliación que inicialmente se tenía en mente quede en agua de borrajas. Porque para poder afrontar las deudas contraídas y conseguir ingresos suficientes para hacer frente al coste de la vida se acaba trabajando muchas más horas y en peores condiciones (Briales, 2016).

Esto demuestra que el emprendimiento sólo es viable para aquellas personas que económicamente están mejor posicionadas y han podido ahorrar previamente o que tienen familiares que les cubran los gastos.

Otro problema respecto del emprendimiento y su fomento por parte de los distintos gobiernos es que todos esos programas que anuncian a bombo y platillo como asistencia a las futuras emprendedoras quedan en agua de borrajas según afirman múltiples testimonios. Es decir, que las cámaras de comercio, asociaciones de empresarios y demás instituciones se limitan a derivar a las personas interesadas de ventanilla en ventanilla (Briales, 2016).

B. El fraude de los trabajadores falsos autónomos.

Con la liberalización del mercado laboral impuesta en las últimas décadas nos encontramos con que la relación contractual de carácter laboral ha sido atacada y se ha visto mermada en beneficio de la extensión del trabajo autónomo por encima del trabajo asalariado. De esta forma, los Estados han ido promoviendo modificaciones legislativas y administrativas para fomentar la figura del emprendimiento (Riesco, 2016).

En el caso particular del Estado español, el principal texto legal que regula las relaciones autónomas de trabajo es la Ley 20/2007 de Estatuto del Trabajo Autónomo. En ella se establece una definición más o menos clara del trabajo autónomo, consistente en que una persona física realice de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica.

En la actualidad, la presencia cada vez mayor de la figura de los trabajadores autónomos económicamente dependientes ha ido acrecentando una fuerte problemática. Esta es una figura regulada por primera vez por la



Ley 20/2007, en el artículo 11 y se caracteriza por tratarse de personas que realizan una actividad económica a título lucrativo, de forma habitual, personal, directa y mayoritariamente para un cliente, del que se da una relación económica de dependencia, ya que deberá recibir ingresos de un 75% de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales. Y, además de esto, se establece como requisito que en el desarrollo de su actividad no se podrá tener contratadas a terceras personas en calidad de asalariadas.

Este texto legal viene a sembrar la duda entre todos los sectores de la doctrina jurídica y el resto de la ciencia social que estudia las relaciones laborales y su evolución. Debido a que, aunque teóricamente viene a proteger a esas personas que trabajan de manera autónoma de manera dependiente respecto de su clientela, el efecto secundario ha sido el de facilitar el fraude por parte de algunas empresas. Este fraude, en el marco de una crisis económica como fue la de 2008 (Riesco, 2016), consistió en que no pocas empresas optaron por despedir a aquellas personas que estaban sujetas a una relación laboral que suponía una mayor protección para la parte débil de la relación y mayores costes para la parte dominante. Una vez despedidas estas personas, se aprovecha la brecha abierta por la reforma legal para precarizar los empleos en aquellos supuestos limítrofes entre el trabajo autónomo y el trabajo asalariado.

La ventaja para la empresa consiste en que firmar un contrato mercantil con una persona que trabaja de manera autónoma no conlleva ningún tipo de responsabilidad por parte del empresariado, ni a nivel de seguros sociales, cotizaciones, bajas médicas, prevención de riesgos laborales, etc. (Riesco, 2016).

Con todos estos antecedentes, en los últimos años se ha producido un auge de un fenómeno que, aunque ya existía, nunca se había manifestado con la fuerza que lo hace en la actualidad: los falsos autónomos (Martínez, 2014). En esta categoría se encuadran todas aquellas personas que prestan sus servicios para empresas con la condición de autónomas, con la salvedad de que realmente se encuentran en un terreno pantanoso donde se juntan las características de ambos tipos de relaciones contractuales: laborales y mercantiles. Esto se debe a que, gracias a las facilidades establecidas legalmente para la contratación de trabajadores autónomos económicamente dependientes, muchas empresas han optado por aprovecharse de esta figura para ahorrarse los gastos que supondría el establecimiento de una relación laboral en cuanto a cotizaciones, salario ajustado al convenio colectivo correspondiente, asegurar la prevención de riesgos laborales, etc. Ya que al realizar un contrato entre personas supuestamente iguales todos estos costes fijos desaparecen, quedando sólo el pago correspondiente al importe del trabajo realizado.

En cuanto a la protección frente a la incapacidad temporal, en caso de sufrir un accidente o padecer alguna enfermedad que le impida desarrollar su actividad, es sencillo que la empresa para la que preste sus servicios en régimen de dependencia prescinda de los mismos. Esto supone que mientras no pueda desarrollar su actividad económica no tendrá ingresos de ningún tipo.

Un ejemplo claro son las personas que trabajan de forma autónoma y son conocidas como *riders*: personas que prestan sus servicios para ciertas empresas de reparto que funcionan a través de una plataforma virtual, en la cual es la empresa quien selecciona el personal, organiza el trabajo, cobra y

posteriormente paga al *rider*. De esta forma, el o la *rider* sólo puede decidir sobre la aceptación de los servicios a través de esa aplicación telefónica.

Esta figura venía en crecimiento hace años, pues no son pocas las empresas que se han ido subiendo al carro de lo que pretenden llamar economía colaborativa, que como bien afirman algunos autores, no es más que la prestación de servicios entre individuos como originalmente funcionaba el trueque en las primeras sociedades humanas hasta que poco a poco fue destronada por la introducción de la moneda y la figura del trabajo (Serrano, 2017).

Todas estas plataformas han visto cómo su modelo de negocio está claramente en entredicho al haberse dictado numerosas sentencias por múltiples órganos judiciales, siendo el más importante de ellos el Tribunal Supremo¹⁴.

Este órgano judicial se ha pronunciado en contra del modelo de las empresas de reparto, ya que en su defensa argumentan que se limitan a poner en contacto a las personas que trabajan como *riders* y a los negocios y personas que necesitan servicio de reparto. Y se muestra claramente cómo se cumplen las notas características de la relación laboral. Esto es, se trata de un servicio que se presta de manera voluntaria, personal, retribuida, dependiente y por cuenta ajena, consistiendo en que la organización del trabajo, la determinación del precio y el cobro lo realiza la empresa contratante y, posteriormente, paga la parte correspondiente al *rider*.

El Gobierno central, representado en este asunto por Pedro Sánchez y la Ministra de Trabajo Yolanda Díaz, ha venido mostrando la voluntad de solventar la problemática de los falsos autónomos. La herramienta empleada para la solución de esta problemática ha sido el Real Decreto-ley 9/2021, de

¹⁴ <https://www.poderjudicial.es/search/openDocument/05986cd385feff03>



11 de mayo, este RD ley reúne únicamente un artículo que modifica dos artículos del Estatuto de los Trabajadores. El primer artículo modifica la redacción hasta ahora existente del artículo 64 del Estatuto de los Trabajadores, añadiendo la obligación que tiene la empresa respecto del comité de empresa, debiendo informar de los parámetros, reglas e instrucciones a través de las cuales el funciona el sistema informático que organiza el trabajo. En segundo lugar, el artículo único del citado Real Decreto-ley viene a introducir una nueva disposición adicional que establece la presunción de laboralidad de todas aquellas actividades de reparto o distribución para aquellas empresas que tutelen el desarrollo de su actividad a través de sistemas informáticos de inteligencia artificial y organicen el trabajo a través de este medio.

La redacción del Real Decreto-ley 9/2021 ha traído cola entre algunos autores especializados en Derecho Laboral, pues hay quienes afirman que, aunque el contenido sea justo, quizás no era del todo necesario porque el texto legal regula algo que ya se encontraba reconocido por la doctrina del Tribunal Supremo, es decir, ya el Tribunal Supremo había reconocido el carácter laboral de estas relaciones en la STS 805/2020 y por el propio Estatuto de los Trabajadores (Rojo, E., 2021). Donde sí que parece haber cierto consenso, es en la incorporación de la obligación a que la empresa informe al comité de empresa de cómo funciona el sistema informático a través del cual se organiza el trabajo, ya que no estaba recogida anteriormente por el artículo 64 del Estatuto y ahora sí se incluye (Rojo, E., 2021) (Baylos, A., 2021).

6. Condicionantes de clase y género.

No son pocas las ocasiones en que desde múltiples instituciones públicas y privadas se promociona el trabajo autónomo aludiendo a la capacidad individual del esfuerzo. El problema de esto surge al observar los datos referentes a la pervivencia de los proyectos de emprendimiento, ya que siguiendo datos del EUROSTAT del año 2019 se ve cómo el 47% de los proyectos de emprendimiento que no tienen asalariados ven su camino truncado a los tres años, mientras que a los cinco años nos encontramos con una cifra del 62%. Este dato es de vital importancia porque, siguiendo estos mismos datos, los autónomos sin asalariado a su cargo representan un 55,3% del tejido empresarial español (Del Olmo, F. y Crecente, F., 2019).

Este discurso promovido por las instituciones puede observarse en las actuaciones del Servicio de Empleo de la Comunidad de Madrid en el año 2014 en el seno de un Foro de Activación para el Empleo (Briales, 2016). En este evento, el principal caballo de batalla era la difusión del individualismo y de la competitividad entre las personas, aludiendo siempre al aspecto más sentimental o personal de los individuos. Estas alusiones se hacían a través de unos ejes temáticos entre los que se incluyeron algunos como “*Diferénciate*”, “*Entrénate*”, “*Crea*”, “*Encuentra tu vocación*”, a su vez, estos ejes temáticos se dividían a su vez en talleres entre los que se podrían resaltar “*Yo soy emprendedor*”, “*Afronta nuevos retos ¿Necesitas un cambio?*” o “*Tú, tu marca personal*” (Foro de Activación para el Empleo, en Briales, 2016).

Esta individualización del problema del desempleo y la solución al mismo mediante el emprendimiento tiene consecuencias, con el fin de



comprobarlas nos encontramos con una serie de entrevistas realizadas por Álvaro Briales a personas que se encontraban en situación de desempleo (Briales, 2016). Algunas de las respuestas de las personas entrevistadas ante la pregunta ¿qué les empuja a emprender? Son:

“Para mí ahora lo más importante es poder emprenderme en lo que yo realmente siento ahora, sea de futuro, no sea, funcione, no funcione. [...] y desde luego que el tener una hija también me lleva a esto porque así soy yo flexible con mi maternidad y con el trabajo y puedo ir yo adaptándolo, siendo yo autónoma puedo ir yo adaptándolo a mis necesidades familiares ¿no?” (Precarias, en Briales 2016)

“muchas veces estamos... como veo, por ejemplo, que no encuentro trabajo, y él está hasta aquí de estar siempre con jefes que no merecen la pena, y que le amargan la vida, pues siempre pensamos en montar una empresa” (Daniel, en Briales 2016).

El problema se agrava con el endeudamiento que se genera cuando una persona que no dispone de un patrimonio solvente acude a los bancos u otras vías de financiación para iniciar su actividad. En esta misma línea, como muestra de estas realidades, figuran testimonios de personas que, habiendo emprendido un negocio a fin de enmendar su situación de desempleo, se toparon con un panorama bien distinto al que habían concebido inicialmente (Briales, 2016):

“Dejé eso y dije: bueno, voy a poner yo un negocio de emprendedores, y abro un negocio, y a ver si salgo adelante. Ya me cotizo yo, ya pago como



autónomo. Y al final tuve que dejarlo porque en casa no entraba dinero. Deudas por todos los lados, ¡hasta aquí, hasta arriba! ¡Y entonces me puse a buscar trabajo!” (Matilde, en 2016).

“Es lo que había pensado, abrirme mi propio negocio. Estuve a punto. Pero si me sale mal, embargo a mi madre más. Porque si lo hago, me tenía que ayudar mi madre con un aval” (Antonio, en Briales 2016).

Estos testimonios muestran cómo el éxito, una vez se ha tomado la decisión de iniciar una actividad profesional por cuenta propia, no depende del talento y la voluntad individual. El discurso individualizador muestra sus carencias y salta a la vista que la realidad tiene muchas más aristas entre las que se encuentra principalmente la diferencia entre aquellas personas que no pueden permitirse asumir riesgos económicos a la hora de empezar a desarrollar su actividad profesional, ya que se pone en riesgo el patrimonio propio y de familiares al endeudarse.

La gestión llevada a cabo en la pasada crisis del 2008 respaldada por una política de austeridad presupuestaria, tuvo efectos directos en privatización de beneficios y socialización de pérdidas. Valga como ejemplo de esto el rescate bancario realizado en los años 2012 y 2013, cuando el Gobierno popular de Mariano Rajoy invirtió una cifra en torno a los 24.069 millones de euros, de los cuales la entidad bancaria únicamente ha devuelto 1.180 millones, al mismo tiempo que con la venta de participaciones de la sociedad bancaria se han recuperado otros 2.122 millones de euros, es decir, las arcas del Estado aún tienen pendientes de recuperar 20.766 millones de



euros¹⁵. Todo esto contrasta con la severidad de las entidades bancarias y el aparato judicial para con aquellas familias trabajadoras que vieron cómo, en el contexto de la crisis económica de 2008, perdían sus empleos y fuentes de ingresos, redundando finalmente en un incremento exponencial de los desahucios, asistiendo en 2008 a 27.251 alzamientos, 35.422 en 2009 y llegando en 2012 a 70.157 y en 2013 a 67.189¹⁶, siendo estos dos últimos años aquellos en los que como se dijo anteriormente se produjo el rescate bancario.

En 2016, la deuda pública española alcanzó el 100% del PIB (Alonso y Fernández Rodríguez, 2012). Asimismo, siguiendo los datos figurantes en la Contabilidad Nacional Española, la deuda privada de las familias en España pasó de suponer el 62% de la renta disponible en 1995, a alcanzar el 149% en 2007, no bajando del 140% en ningún momento durante los años posteriores (Observatorio Metropolitano, 2010, en Briales, 2016).

La consecuencia es que se produjo una falsa imagen de riqueza producto del aumento del endeudamiento. Redundando a lo largo de todo el periodo 2008-13 en el cierre diario de una media de 367 empresas con algún asalariado, de las cuales el 92% tenían entre uno y cinco asalariados. Durante el mismo plazo también se dieron de baja 1.500.000 “empresas” sin asalariados, es decir, trabajadores autónomos (Briales, 2016).

Todo esto demuestra que la supervivencia de un negocio no depende tan solo de la voluntad o los esfuerzos individuales, sino de la capacidad de

¹⁵ “El Estado pierde 21.000 millones del rescate a Bankia”. Recuperado de https://www.economiadigital.es/empresas/el-estado-todavia-debe-recuperar-21-000-millones-del-rescate-a-bankia_20093755_102.html

¹⁶ Cúneo, M. (14 de junio de 2020). Un estudio cifra en 684.385 los desahucios desde 2008 y concluye que la crisis se ha hecho crónica. *El Salto*. Recuperado de: <https://www.elsaltodiario.com/vivienda/analisis-684385-desahucios-2008-hipoteca-alquiler-pah-observatori-desc-concluye-crisis-permanente-cronica>



endeudamiento de las personas titulares, de forma que en un contexto de crisis económica profunda como fue la del año 2008 era muy difícil que alguien de origen humilde o sin recursos pudiese comenzar una actividad económica por cuenta propia con unas mínimas garantías.

Según el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2016, se desprende que la Tasa de Actividad Emprendedora es entre tres y cuatro veces superior en el tercio de la población con mayor renta y estudios, en comparación con el tercio inferior (Briales, 2016). Esto muestra que, mientras el gobierno y el resto de entidades defensoras de los postulados neoliberales ven el emprendimiento como solución al desempleo, la posibilidad real de abrir una empresa estaba vetada a más del 50% de la población. También se observa que en aquellos casos en que pueda hacerse realidad, el proyecto se vería lastrado económicamente por la obligación de acudir a la financiación bancaria.

El discurso que defiende el emprendimiento y el esfuerzo individual como garantías de éxito profesional a la hora de emprender un negocio pierde fuerza, pues lo que realmente va a jugar un papel crucial son las posibilidades económicas de los individuos, sólo eso podrá garantizar que se resistan las vicisitudes de iniciar un negocio sin morir en el intento.

Ante esta situación surge el concepto de emprendedores (Briales, 2016), ya que, como se vio anteriormente, es necesario endeudarse mediante préstamos bancarios para poder comenzar con los negocios para un 70% de las personas que emprenden (GEM 2016, en Briales, 2016). Esto supone una losa para aquellas personas que no cuentan con un patrimonio suficiente con el que respaldar de manera segura el negocio, es decir, aquellas personas que no cuenten con un apoyo económico solvente se verán obligadas a endeudarse, hipotecando sus propias viviendas, si es que

las tienen, o poniendo en un compromiso a familiares que estén dispuestos a figurar como fiadores.

A. El emprendimiento femenino.

En cuanto a la cuestión de género y el emprendimiento, cabe destacar que el papel de la mujer en las investigaciones económicas sobre el emprendimiento era inexistente hasta la década de los ochenta. Tuvo que comenzar la década de los noventa para que este hecho comenzara a revertirse (Fernández et al., 2011). Esta ausencia de estudios sobre el papel de la mujer en la actividad emprendedora hace que algunas autoras acuñen distintos términos como “invisibilidad social” (Lamolla, 2007 en Fernández et al., 2011). Esta supuesta invisibilidad puede deberse a tres motivos (Fernández et al., 2011):

- 1) El primero de ellos consiste en la menor presencia histórica femenina en el ámbito de los trabajos remunerados y la creación y dirección de empresas, lo cual hace que su peso en la economía sea menor.
- 2) El segundo motivo sería que hubiera quien considerase que las emprendedoras desarrollaban su actividad empresarial como algo secundario, tratándola como si fuese una parte subyacente del trabajo doméstico. Este pensamiento se agrava por el hecho que las mujeres suelen enfocarse en sectores fuertemente feminizados (Lamolla, 2007 en Fernández et al., 2011).
- 3) La tercera razón se trataría del androcentrismo en los estudios sobre las actividades empresariales, suponiendo que el modelo empresarial

normalizado es únicamente el masculino (GEM, 2007 en Fernández et al., 2011).

El cambio cultural progresivo ha venido facilitando la inclusión de las mujeres en el mercado laboral, aunque de manera insuficiente y en situación de desigualdad, de forma que en 2007 solo el 35,9% de los proyectos empresariales se encontraban bajo la tutela e iniciativa de mujeres. Por tanto, se puede ver que su estudio ha ido progresivamente siendo mayor y se ha profundizado también en las diferencias de género a la hora de emprender.

De los estudios del GEM, se desprenden algunos datos que pueden tener cierta relevancia: el emprendimiento español acabó alcanzando la posición 18 de un total de 41 países en el año 2007; en cuanto al emprendimiento femenino español, en el trienio 2005, 2006 y 2007, es superior al de otros países europeos como Dinamarca o Países Bajos, que presumen de una mayor participación femenina en el mercado laboral (GEM, 2007 en Fernández et al, 2011).

El índice Total Entrepreneurial Activity (en adelante TEA) representa el porcentaje de iniciativas emprendedoras captadas entre la población de 18 a 64 años que se ponga en marcha en cualquier sector de actividad y no haya alcanzado aún los 42 meses de vida. En el caso de España, este índice para las mujeres alcanza el 5,48% en 2007, experimentando un descenso del 3,85% respecto del año 2006. En comparación, el TEA masculino español sigue una evolución positiva con un incremento del 10,41% en 2007, menor que el 27,6% registrado en 2006, en oposición al descenso del 3,96% en la media internacional (Fernández et al, 2011).

Un análisis similar puede realizarse a través de la ratio TEA mujer/hombre, este indicador alcanzó un valor del 0,56 en 2007,



empeorando en un 13,84% respecto al año anterior y ampliando su distancia con respecto de la media internacional (0,63). Así, como conclusión, podemos obtener que España ha visto como la brecha del TEA entre hombres y mujeres, pasando del -2,77 al -4,27 en el trienio 2005-07 (Fernández et al, 2011).

Todo esto, junto con los datos de los años referentes a la crisis de 2008, muestra que la tendencia general del emprendimiento femenino es la de estar cuantitativamente por debajo del masculino, agravándose estas diferencias en periodos de crisis, pues el autoempleo femenino se contrae con mayor virulencia que el masculino (Fernández et al., 2011).

Esta menor presencia en el ámbito empresarial por parte de la mujer puede deberse a múltiples motivos, el primero de ellos es el requerimiento extra que sufren las mujeres respecto de los cuidados y tareas domésticas, añadiendo también la dificultad de contactar con redes sociales de apoyo que les faciliten el desarrollo de sus proyectos. A esto se añade que el perfil de la mujer emprendedora española se inclina de manera más frecuente al del negocio de subsistencia con bajo potencial de crecimiento, es decir, nos encontramos ante un emprendimiento por necesidad económica más que por oportunidad de negocio, además de una mayor sensibilidad al riesgo que los hombres (Fernández et al., 2011).

En cuanto a la renta obtenida por los negocios iniciados Fernández et al., 2011, emplean el informe GEM 2007 y GEM 2008 para afirmar que no hay una gran diferencia entre ambos géneros, pues no parece ser que en esta ocasión el género determine el perfil socioeconómico dentro del colectivo emprendedor. Donde sí que hay cierta diferenciación de género es en el sector empresarial por el cual se decantan las mujeres, pues se observa una



mayor presencia femenina en el sector servicios y el comercio, teniendo un menor peso en el sector industrial (Fernández et al., 2011).

7. Conclusiones.

De lo observado en el desarrollo de este trabajo se desprenden algunos puntos en clave, el primero y más importante es que el trabajo autónomo no supone, por sí solo, ningún tipo de alivio a la grave problemática del desempleo.

Numerosas universidades, gobiernos y otras instituciones privadas y públicas han aprovechado las distintas crisis económicas para promover la figura del trabajo autónomo como solución a los problemas de desempleo de la sociedad. Si nos fijamos en las investigaciones llevadas a cabo en los últimos años se ve que esta premisa es al menos cuestionable, pues una de las consecuencias que puede tener el autoempleo es ahondar en la miseria y en la desintegración social.

El hecho de que el mercado laboral esté evolucionando hacia la desregulación implica que los derechos de la clase trabajadora se vean más amenazados y no parece que el emprendimiento sea la mejor y única alternativa.

Con mucha frecuencia, este emprendimiento suele desembocar en un endeudamiento con el fin de dar inicio a la actividad empresarial. Al mismo tiempo, para afrontar las deudas, las personas que emprenden suelen llevar a cabo un aumento de las horas dedicadas al trabajo y, con esto, se propicia la aparición de numerosas dificultades para poder conciliar la vida personal y la profesional, etc. Para tratar de poner remedio a la problemática del endeudamiento, una posibilidad sería la creación de una banca pública que, entre sus servicios a la ciudadanía, cuente con préstamos que resulten



asequibles y llevaderos a los emprendedores. Es decir, una banca cuyo papel en este ámbito sea fomentar el desarrollo económico y profesional del país, dejando de lado el beneficio privado como hace la banca privada.

Otra de las conclusiones a las que se puede llegar es que esta forma de trabajo autónomo no asegura que quienes encabezan los negocios de manera autónoma alcancen una independencia económica digna. Esto se debe a que en muchos casos las personas que emprenden tienen poco poder de negociación respecto de la clientela, desembocando en que los ingresos en contraprestación por los servicios tiendan a ser más bajos, es decir, se reducen los ingresos producto de los servicios prestados, pudiendo llegar incluso a quedar por debajo de los costes.

El crecimiento de lo que se conoce como falsos autónomos es otra de las consecuencias que ha conllevado el fomento del trabajo autónomo. Y este hecho implica potenciar la precariedad de las y los trabajadores. El abuso de esta figura supone contratar los servicios de personas que trabajan de manera autónoma para el desarrollo de una relación consistente en la prestación de unos servicios que reúnen las características propias de una relación laboral y no mercantil.

Con todo esto, el problema del desempleo debe afrontarse en sentido contrario al discurso hegemónico que defiende la extensión de la competitividad empresarial a todos los ámbitos de la sociedad y el empleo. Esto, a causa de que nos encontramos ante un momento en el que desde todos los sectores de la sociedad se defiende y se promueve el trabajo autónomo como solución a los problemas de empleo, desigualdad y pobreza. Ante esto, se debe promover un discurso que no le otorgue la centralidad al trabajo y la competitividad en nuestras vidas, defendiendo el derecho a desarrollarnos profesionalmente en puestos de trabajo que

garanticen los derechos laborales y que, al mismo tiempo, permitan el sostenimiento del Estado de bienestar, clave de la integración social. Esto último motivado por la deriva neoliberal que viene promoviendo la desregulación del mercado laboral y la pujanza del trabajo autónomo, ya que con esta figura y su diferente configuración en cuanto a cotizaciones e impuestos se hace mucho más difícil el mantenimiento de unas infraestructuras y servicios públicos que garanticen que todas las personas tengan los mismos derechos, independientemente de su origen, género o clase social.

8. Bibliografía.

- Baylos, A. (12/03/2021): El acuerdo social sobre la “Ley Riders”. *Según Antonio Baylos*. <https://baylos.blogspot.com/2021/03/el-acuerdo-social-sobre-la-ley-riders.html>.
- Baylos, A. (12/05/2021): Por fin la norma sobre los repartidores de plataformas (La Ley “Riders”). *Según Antonio Baylos*. <https://baylos.blogspot.com/2021/05/por-fin-la-norma-sobre-los-repartidores.html>.
- Bravo Vargas, V. (2012): “Neoliberalismo, protesta popular y transición en Chile, 1973-1989”, *Política y Cultura*, nº37, pp. 85-112.
- Briales, A. (2017): “Emprendedores fracasados: individualización neoliberal en los discursos sobre desempleo”, *Recerca, revista de pensament i anàlisi*, nº20, pp. 79-104.



- Bucardo, M.A., Saavedra M.L. y Camarena M.E. (2015): Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios, *El Sevier*, nº6, pp. 98-107.
- Célérier S., Riesco-Sanz A. y Rolle P. (2017): Trabajo Autónomo y transformación del asalariado: Las reformas española y francesa, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº35, pp. 393-414.
- Crouch, C. (2012): *La extraña no-muerte del neoliberalismo*. 1ª edición, Buenos Aires, Ed. Capital intelectual.
- Cúneo, M. (14/06/2020): Un estudio cifra en 684.385 los desahucios desde 2008 y concluye que la crisis se ha hecho crónica. *El Salto*. <https://www.elsaltodiario.com/vivienda/analisis-684385-desahucios-2008-hipoteca-alquiler-pah-observatori-desc-concluye-crisis-permanente-cronica>.
- Del Olmo, F. y Crecente, F. (27 de junio, 2019) La mitad de los emprendedores autónomos fracasa. *Ser*. https://cadenaser.com/ser/2019/06/27/economia/1561626595_830938.html .
- El Estado pierde 21.000 millones del rescate a Bankia. (04/09/2020). *Economía digital*, https://www.economiadigital.es/empresas/el-estado-todavia-debe-recuperar-21-000-millones-del-rescate-a-bankia_20093755_102.html.
- Harvey, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, 1ª edición, Madrid, Editorial Akal.
- Hernández M. y Gil M. (2011): Origen y evolución de las Empresas de Trabajo Temporal, *Trabajo Temporal*. Nº 257, pp. 26-35.



- Herrera, C. y Montoya L. (2013): El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista*. Nº7, pp. 7-30.
- Martínez, L. (2015): “La promoción del auto emprendimiento en España y sus efectos sobre el Estado de bienestar”. Departamento de trabajo social, Universidad Pública de Navarra.
- Pereira, F. (2003): Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Econ. Gest. desarrollo*, 1, 9-26.
- Perry, A. (2001): “Historia y lecciones de neoliberalismo”, en F. Hourtart y F. Polet, *El otro Davos*, España, Editorial Popular, pp. 13-30.
- Real Academia Española: Diccionario de la lengua española, 23ª ed., [versión 23.4 en línea]. <https://dle.rae.es/aut%C3%B3nomo> [16 de mayo de 2021].
- Recio, A. (2007): Precariedad laboral: reversión de los derechos sociales y transformación de la clase trabajadora, *Sociedad y Utopía Revista de Ciencias Sociales* nº 29, pp. 273-292.
- Riesco Sanz, A. (2016): “Trabajo, independencia y subordinación. La regulación del trabajo autónomo en España”, *Revista Internacional de Sociología*, 74 (1): e026. Doi: <http://dx.doi.org/10.3989/ris.2016.74.1.026>.
- Rodeiro-Pazos, D, Fernández, L., Fernández-López S. y Vivel M. (2011): El emprendimiento femenino en España y Galicia, en S. Fernández López y D. Rodeiro-Pazos, *El emprendimiento femenino en el sistema universitario español y gallego: un análisis económico-financiero*, España, Ed. Universidade de Santiago de



Compostela y Servicio de Publicaciones e Intercambio Científico, pp. 35-72.

- Rojo Torrecilla, E. (2021): La Laboralidad de los Repartidores. Un buen acuerdo en el diálogo social. *Nuevo Estatuto de los Trabajadores21*. <https://www.net21.org/wp-content/uploads/2021/03/La-Laboralidad-de-los-repartidores-EDUARDO-ROJO.pdf>
- Serrano, J.M. (2017): La “uberización” del trabajo: una forma más de violencia laboral, *Los actuales cambios sociales y laborales: nuevos retos para el mundo del trabajo*, Suiza, Ed. Peter Lang.
- Todolí, A. (12 mayo, 2021): Nueva “Ley Rider”. Texto y un pequeño comentario a la norma. *Argumentos en Derecho Laboral*. <https://adriantodoli.com/2021/05/12/nueva-ley-rider-texto-y-un-pequeno-comentario-a-la-norma/>.
- Torres, C. F. y Misoczky M.C. (2020): “Por una crítica ontológica de la ideología del emprendimiento”, *Innovar*, Vol. 30 (nº 78), pp. 61-73.