

Del trabajo asalariado al trabajo vulnerable. (Apunte crítico sobre las nuevas propuestas de universalización de las regulaciones de protección del trabajo)

From subordinate work to vulnerable work.
(Critical note on the new proposals for universalization
of labor protection regulations)

Óscar Fernández Márquez

Prof. Titular de Derecho del Trabajo

Universidad de Oviedo

ORCID ID: 0000-0001-6442-1101

Recibido: 4/2/2025

Aceptado: 6/3/2025

doi: 10.20318/labos.2025.9666

Resumen: El estudio analiza la evolución del trabajo hacia nuevas fórmulas en el contexto de la digitalización y el actual capitalismo de servicios, y cómo tal evolución compromete las soluciones tradicionales de la regulación laboral. Denuncia los límites evolutivos naturales de la “ajenidad” y la “dependencia” y cuestiona su capacidad para continuar definiendo con exclusividad el campo de la nueva legislación de protección del trabajo. Pero a la vez somete a crítica las nuevas propuestas de imputación laboral alumbradas en este contexto. Primero, la de ligar la tutela laboral con la idea de la “dependencia económica”. Y, segundo, la de conectar la nueva legislación laboral con la circunstancia o fenómeno del “trabajo vulnerable” y la suposición de que el mismo existe para cualquier caso de actividad productiva realizada “sin aportación de capital o estructura de empresa”.

Palabras clave: Ajenidad, dependencia, dependencia económica, plataformas digitales, trabajo vulnerable.

Abstract: The study analyzes the evolution of work towards new formulas in the context of digitalization and current service capitalism, and how such evolution compromises traditional solutions for labor regulations. It denounces the natural evolutionary limits of “alienness” and “dependency” and questions their ability to continue exclusively defining the field of new labor protection legislation. But it also criticizes the new proposals for labor protection brought forward in this context. First, linking labor protection with the idea of “economic dependence.” And, second, connecting the new labor legislation with the circumstance of being “vulnerable work”, which is assumed whenever it is any type of productive activity carried out “without contribution of capital or company structure”.

Keywords: Alienation, dependency, digital platforms, economic dependency, vulnerable work.

^{*}marquez@uniovi.es

1. Proemio

“...preguntó entonces el alumno, con el característico convencimiento de quien cree que lo conoce todo y no necesita argumentos: pero, ¿qué problema tiene, profesor, con que las normas del Estado extiendan la protección a todos los trabajos, independientemente del tipo o la clase que sean? ¿Acaso no es esto una buena –la mejor– solución para todos? No entiendo cómo puede oponerse a la propuesta de una regulación que mejora las condiciones de todos, especialmente de los más vulnerables, sin causar perjuicio visible específicamente a nadie, o al menos a nadie que no esté en condiciones de asumir los eventuales –socialmente mínimos– costes de estas medidas.

“Ningún almuerzo es gratis”, contestó el profesor. Cualquier medida de protección arbitrada desde el Estado conlleva un efecto regulatorio que altera una solución de equilibrio espontánea –no sabemos si justa, pero querida al menos por los contratantes– que comporta algún tipo de coste, pues si alguien ha de tener por imperativo legal más de lo que espontáneamente le corresponde, otro habrá que vaya a tener que pagar por la fuerza el ajuste. Y si los que van a terminar pagándolo son los que más recursos han sabido acumular, ¿por qué íbamos a privarlos de tales recursos, renunciando con ello nosotros a las ganancias sociales que la buena y fructífera gestión de tales recursos por sus legítimos dueños nos podría deparar? Nadie en su sano juicio mata a la gallina que pone los huevos para comerse la carne. Además, introducir regulaciones cuyos resultados no pueden conocerse a priori –dado el carácter complejo de la materia regulada y el número de variables que la atraviesan–, regulaciones que estarían simplemente basadas en una especie de apuesta moral ideológica, cuyo innegable beneficiario sería el aparato burocrático político-funcionario que trabaja para ponerlas en marcha, estas regulaciones –te digo– añaden artificialmente obstáculos (nuevos costes de gestión) a las operaciones de intercambio comercial (trabajo por dinero, en nuestro caso), que pueden reducir con ello su frecuencia, al suprimirse muchas de las que, en el margen, serían sin ninguna duda viables en condiciones de mercado espontáneo, ralentizando a la postre el ritmo del crecimiento económico.

No digo que no haya que aprobar regulaciones cuando sea necesario o cuando convenga, digo sólo que la libertad y la autorregulación debe ser el primer lugar donde busquemos la solución a los problemas del intercambio social, de modo que las heterorregulaciones legales operen de manera subsidiaria o como ‘ultima ratio’. Por desgracia, parece que esta vieja premisa está completamente olvidada en la actualidad, una actualidad que siempre propone como primera solución de los –supuestos– problemas sociales las regulaciones jurídicas del Estado, acaso porque las demandas funcionales de la democracia obligan a los gobernantes a hacer ver a los gobernados que están atentos y dispuestos a hacerse rauda y prestamente cargo de sus problemas...”

J. Rajnakris, “Relatos inconvenientes”

2. La crisis del trabajo asalariado como clave de imputación laboral

El criterio que tradicionalmente se ha venido utilizando para definir el campo de aplicación de la legislación laboral ha sido, como es sobradamente conocido, la idea de trabajo asalariado. De entre todos los trabajos imaginables, entendiendo por tales cualesquiera modos de conducta humana activa (energética) de producción personal de valor (fabricación de bienes y servicios útiles para satisfacer necesidades o preferencias ajenas), y entre los que se cuentan –siguiendo la conocida clasificación– los desempeñados de modo involuntario o forzoso, los benévolos o altruistas, el trabajo autónomo y las operaciones por cuenta ajena, la idea, o más precisamente el concepto, de trabajo asalariado ha sido, y sigue siendo, en efecto el criterio-eje o principal *atractor* de la legislación laboral. Y es que,

entendida ésta como regulación no neutral sino combativa y protectora de un tipo de trabajo que se considera prestado en singulares condiciones de exposición y vulnerabilidad, por un sujeto humano que opera de modo personal (*intuitu personae*), subordinado (dependencia) y en condiciones económicas desfavorables (asimetría de mercado), el trabajo que entre los cuatro referidos (forzoso, benévolo, autónomo y por cuenta ajena) habría sido considerado singularmente propicio para recibir las normas protectoras de referencia –las leyes laborales– no sería otro que el trabajo asalariado. No sólo, subrayamos además, por tratarse del tipo de trabajo que la mayor parte de las personas tienen necesariamente que hacer –sin *opting out*– para procurarse el sustento, sino también, y sobre todo, por tratarse de un trabajo prestado en crudo –sin aportación de capital– simplemente mediante la entrega de la energía humana del trabajador para su incardinación en una estructura de producción ajena organizada por otra persona –la empresa– que aportando el capital y los medios de producción, y asumiendo los riesgos pero también las ganancias o beneficios que puedan derivarse del proyecto productivo en ejecución, terminará manejando un recurso –la fuerza humana de trabajo– cuya relativa superabundancia rebaja además la fuerza y expectativas negociadoras de los trabajadores.

La identificación del ámbito de imputación de las leyes laborales en torno a la figura del trabajo asalariado, mediante la progresiva decantación o maduración de las notas abstractas de ajenidad y de dependencia que le son propias (una vez superada la fase embrionaria de vinculación déctica de las reglas protectoras del trabajo a actividades o ámbitos concretos singularmente expuestos a los riesgos característicos del nuevo modo de producción industrial: trabajo en fábricas, en minas, con utilización de maquinaria, etc), será posible –esto es muy importante subrayarlo– por el característico estilo del sistema de producción industrial concentrado en grandes corporaciones capitalistas. En efecto, la tecnología y el modo de producción de las empresas capitalistas tradicionales (industriales), en cuyo seno terminará universalizándose el trabajo asalariado como fórmula de integración del trabajo en la producción, se organizan alrededor de grandes estructuras de producción de bienes y servicios cuyo rasgo común es el de alojar en su seno el factor trabajo mediante la adquisición *in genere* o por bloques –*a forfait*– del tiempo y la disponibilidad de los trabajadores: las empresas no compran una obra o servicio concreto de los trabajadores, sino una cantidad abierta de tiempo de trabajo bruto, reservándose la capacidad para especificar tal activo en el curso de una prestación mantenida y continua mediante el ejercicio de facultades organizativas, directivas, de control y disciplinarias. De modo que será este modo de producción, vertebrado burocráticamente –por criterios de pertenencia a la empresa y jerarquía del trabajo– en torno a grandes organizaciones o corporaciones, el que hará posible que puedan identificarse con relativa seguridad, precisamente a través de las características notas de la ajenidad (aportación de mero trabajo en el marco de un programa productivo de otro, con medios productivos de otro y con los riesgos y beneficios de otro) y la dependencia (gobierno del trabajo por otro), cuáles serán los casos en los que estaremos ante el tipo de trabajo humano (el trabajo asalariado) que, por sus intrínsecas características –básicamente por su integración, *de facto* exclusiva, en una organización envolvente y subordinante–, reclamará la aplicación de una regulación protectora (la legislación laboral).

Es sobradamente conocido en todo caso que el concepto de trabajo asalariado y el ámbito de aplicación de la legislación laboral experimentarán una transformación, con un ritmo acompasado a la evolución del modo de producción de las economías de mercado desde el capitalismo industrial al capitalismo de servicios, en la que tanto el trabajo asalariado como la legislación laboral irán expandiéndose y colonizando nuevos trabajos (a veces matizando o aligerando la carga protectora en la medida exigida por las peculiaridades de las nuevas actividades a las que abarca), llegando a alcanzar sectores como el trabajo doméstico, artístico-deportivo, comercial, técnico-profesional o el empleo público (y asumiendo pautas de aplicación flexible: subcontratación, movilidad, liberalización del despido, descentralización convencional, individualización, etc), lo que llevará a forzar hasta sus límites máximos el concepto original de trabajo asalariado mediante una interpretación cada vez más flexible de las notas de ajenidad y de dependencia. Tanto que estas –y por ende el concepto mismo de trabajo asalariado– terminarán acusando fatiga y entrando en crisis como criterios de identificación segura del campo de aplicación de la legislación laboral. Y un factor que sin duda vendrá a acelerar o precipitar este proceso crítico será el salto tecnológico sin precedentes inducido por la penetración a gran escala de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en los procesos de producción y de mercado. Y es que, sobre todo a través de los nuevos modos de intercambio de recursos, mercancías, bienes y servicios que harán posible las aplicaciones informáticas, las redes de internet y las plataformas digitales –capaces de dar soporte a un flujo de información de mercado de una calidad nunca vista antes y de proporcionar técnicas seguras y muy efectivas de cambio comercial totalmente inéditas–, será por primera vez factible pensar en organizar eficientemente la producción a través de cambios puntuales –*spot*– de mercado, sin necesidad de integración burocrática del factor trabajo en entidades envolventes subordinantes¹, dada la rebaja relativa de los costes de transacción (de mercado) que respecto de los costes de organización (de burocracia) vendrá a suponer la implementación de estas nuevas tecnologías².

3. El agotamiento de la ajenidad y la dependencia y las nuevas propuestas de laboralización del trabajo

Consecuentemente, es como decimos en este nuevo contexto en el que, tras sucesivas fases de degradación o degeneración (utilizamos el término de modo no valorativo, sim-

¹ R. COASE, “La naturaleza de la empresa”, *La empresa, el mercado y la ley* (trad. G. Concome Borel), Alianza Economía, Madrid, 1994, pp. 48 y 49.

² El propio R. Coase ha dicho en este sentido que no cabe olvidar que “la mayoría de los inventos cambian notablemente los costes de organización y los costes por utilizar el mecanismo de precios”, de tal manera que el hecho de que “el invento tienda a hacer crecer la empresa o no dependerá del efecto relativo en esos dos conjuntos de costes”: por ejemplo, “si el teléfono reduce los costes por utilizar el mecanismo de precios más de lo que reduce los costes de organización, entonces tendrá el efecto de reducir el tamaño de la empresa”; R. COASE, “La naturaleza de la empresa”, *La empresa, el mercado y la ley, cit.*, p. 43 (cita 31); también G. MOORE, “La naturaleza de la empresa (75 años después)”, *Reinventar la empresa en la era digital*, Turner BBVA Openmind, 2015, pp. 6 y ss.

plemente como desclasamiento o salida de un género) del concepto de trabajo asalariado -tantas veces estirado más allá de sus límites- comienza este a claudicar definitivamente y a ser cuestionado como eje o vertebrador principal de la legislación laboral. Las nuevas bases tecnológicas del capitalismo de servicios globalizado e informático, en el que la producción comienza a poder articularse más sobre cambios puntuales de mercado que mediante la necesaria integración en organizaciones burocratizadas -gracias como hemos señalado a la correspondiente rebaja de los costes de transacción- ya no precisan, y por tanto han dejado de reclamar, el trabajo asalariado como único cauce a través del que conducir jurídicamente la integración del trabajo en la producción, razón por la que, particularmente en los sectores más sensibles a este tipo de innovaciones, empiezan a quedar fuera de juego las notas de la ajenidad y la dependencia³.

La ajenidad, porque los nuevos trabajadores cada vez desempeñan en mayor medida su actividad no entregando simple o nudo trabajo crudo -pura energía humana, física, mental, espiritual- sino aportando también elementos de capital, particularmente como formación y especialización técnica (*endocapital* o *capital intrasomático*), toda vez que es este tipo de “microcapital ligero” el que requieren los procesos productivos del nuevo capitalismo de servicios -*capitalismo cognitivo*, se ha dicho-, asumiendo además riesgos de mercado y la gestión de su prestación mediante un contacto más directo o inmediato con el cliente o usuario final del servicio (resultando así minimizada la posibilidad de la interposición de un centro organizativo envolvente en cuyos planes y programas productivos quedaría capturada la prestación de quien está suministrando trabajo personal, centro que se reservaría las relaciones comerciales con la clientela y con el mercado, etc). Y la dependencia, porque, en línea con lo anterior, los trabajadores han podido pasar a organizar su prestación -tiempo, modo, lugar de trabajo- con arreglo a un plan de acción propio, en condiciones de mayor independencia y autonomía. Sobre todo, porque la falta de integración o incorporación excluyente en la jerarquía de la organización empresarial -al prestarse los servicios abiertamente al mercado- coloca al trabajador *de iure* en disposición de ofertar dinámicamente su actividad a una plétora abierta e infinita de potenciales clientes, cuya selección -la de los clientes por el prestador del trabajo, como la de los prestadores de trabajo por los clientes- tendrá lugar de acuerdo con criterios de competencia de mercado en el marco del sistema de precios, situación de la que nace precisamente la independencia de estos trabajadores. En este sentido, es pertinente tener presente que la independencia que postulamos aquí no se define metafísicamente como total ausencia de dependencia (idea completamente imposible y absurda), sino, diamétricamente, como el efecto de cancelación de la subordinación particular (respecto de un sujeto o persona concreta) que se sigue precisamente de la subordinación simultánea a

³ O.E. WILLIAMSON, *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993; M. ALCAIDE CASTRO, “La existencia de la empresa en el mundo de Oliver E. Williamson”, *Temas laborales*, 132 (2016), pp. 16 y ss; para una presentación panorámica de las teorías de la “empresa coasiana” -empresa con trabajadores asalariados- desde la teoría de los costes de transacción, A. GARCÍA GARNICA y E.L. TABOADA IBARRA, “Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian, y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom”, *Economía: teoría y práctica*, 36 (2012), pp. 10 y ss.

una multitud abierta de encargos -actuales o potenciales- de distintos clientes⁴. La independencia no es por tanto no estar subordinado a nadie, sino estar subordinado simultáneamente a varios o muchos clientes (es la dialéctica de las contradicciones entre las múltiples dependencias particulares, y la consiguiente opcionalidad entre dependencias, de donde a la postre brota la independencia)⁵.

Son tres las propuestas postuladas para enfrentar esta crisis por la que atraviesa el trabajo asalariado –y su concepto– como centro de imputación laboral en el contexto de las nuevas formas de organización de la producción que han habilitado las tecnologías digitales, propuestas cuya diferencia radica precisamente en la naturaleza del criterio que cada una de ellas defiende como centro gravitacional de la nueva legislación de protección del trabajo. Una primera se muestra partidaria de seguir utilizando la vieja idea de trabajo asalariado como vertebrador principal de esta legislación, entendiendo que los términos clásicos de la ajenidad y la dependencia no están agotados, de modo que, simplemente reinterpretados o puestos al día en el contexto de las nuevas maneras de trabajar, continuarían valiendo perfectamente para identificar las situaciones en que debería ser aplicada la legislación de protección del trabajo. Una segunda partiría de la imposibilidad del viejo concepto de trabajo asalariado para recubrir adecuadamente con sus términos –a través de las notas de ajenidad y dependencia– todas las situaciones actuales, algunas completamente novedosas, de trabajo personal vulnerable, muchas de las cuales en ningún caso podrían pasar limpiamente el test de laboralidad por las restricciones que imponen precisamente la ajenidad y la dependencia, proponiendo a tal fin la idea de “dependencia o subordinación económica” como eje principal para la identificación del tipo de trabajo que reclama una legislación protectora. La tercera partiría, en fin, de la conveniencia de extender o universalizar la legislación de protección del trabajo a cualesquiera situaciones de prestación de servicios de actividad personal humana realizada *intuitu personae*, suponiendo que esto acontece siempre que el prestador del servicio opere “sin estructura empresarial relevante”, lo que nos lleva a un concepto negativo de “no empresario” como criterio de aplicabilidad de la legislación laboral con capacidad para absorber no sólo el trabajo asalariado sino todo tipo de “trabajo autónomo no empresarial”⁶.

⁴ La categoría de lo *diamérico*, como contraposición de lo *metamérico*, procede de G. Bueno; *vid.* P. PALOP JONQUERES, *Diccionario de filosofía contemporánea* (dir. M.A. Quintanilla), Ediciones Sígueme, Salamanca, 1976, pp. 111 y 112, <https://www.filosofia.org/enc/dfc/diamer.htm>.

⁵ Nótese que la definición diamérica de la independencia ofrece una explicación del trabajo autónomo que permite salvar de manera satisfactoria el fenómeno aparentemente contradictorio que advierte la doctrina laboralista cuando percibe que el trabajo autónomo está sujeto también a ciertas limitaciones –*lex artis*, preferencias de los consumidores–, y que por tanto no puede definirse como absolutamente independiente o autónomo; “el trabajo autónomo se caracteriza por carecer de condicionamientos jurídicos en su realización, pero obviamente no está exento de los condicionamientos económicos del mercado y de las exigencias de la racionalidad técnica”, de modo que “en términos jurídicos los trabajadores autónomos pueden hacer el trabajo como quieran, pero el rendimiento económico de su actividad –e incluso su propia subsistencia como agentes económicos en el mercado– depende de que se ajusten a los gustos del público y a los imperativos de la tecnología”; A. MARTÍN VALVERDE y J. GARCÍA MURCIA, *Derecho del Trabajo*, Tecnos, Madrid, 2021, p. 43.

⁶ Una breve reseña de las propuestas e iniciativas doctrinales y políticas de desvinculación o emancipación de la legislación de protección del trabajo de la vieja categoría del trabajo asalariado mediante su sustitución por nuevos criterios como los que acaba de aludirse (Supiot, Lyon-Caen, Ewing, Hendy & Jones, Dockés, Freedland, Kontouris, De

4. Puesta al día y reinterpretación de los indicadores clásicos de la ajenidad y la dependencia

La propuesta primera, según la cual la crisis del trabajo asalariado como eje vertebrador de la legislación de protección laboral podría salvarse simplemente mediante el *aggiornamento* o puesta al día de las notas de ajenidad y de dependencia, postularía en efecto no que estas notas habrían dejado de existir y ser útiles como identificadores en las nuevas situaciones de vulnerabilidad laboral que requieren la aplicación de una legislación protectora, sino simplemente que las mismas estarían manifestándose de una manera distinta, no vista antes, en el contexto de los nuevos modos de producción propiciados por las actuales tecnologías de la información y la comunicación. Nada nuevo en la viña del Señor: simplemente se trataría de diagnosticar adecuadamente las nuevas maneras de manifestación de las notas de la ajenidad y la dependencia –de rastrear e identificar como corresponde los nuevos indicios de estas viejas esencias en el trabajo mediado por tecnologías digitales– y a partir de ahí deducir la existencia del trabajo asalariado de toda la vida, y consecuentemente seguir aplicando la legislación laboral⁷. No estaríamos por tanto ante una etapa histórica cualitativamente distinta de los modelos de regulación del trabajo humano, sino ante un episodio más de cambio o modulación del trabajo asalariado y la legislación laboral entre los muchos con los que estas cambiantes y dinámicas realidades han venido –han tenido que venir– lidiando crónicamente desde su nacimiento inicial en el modo de producción original del capitalismo industrial. Esta es la opción interpretativa que se acoge claramente en la TS 805/2020 de 25 septiembre (RJ 5169), que declara laborales a los “riders” de *Glovo*, y posteriormente en la Ley 12/2021, de 28 de septiembre, llamada “ley rider”, que añade una Disposición adicional vigesimotercera en el ET en la que se consagra una presunción de laboralidad en el trabajo de reparto en plataformas que obedece a esta misma lógica de entender que en estos casos continuaría habiendo ajenidad y dependencia, bien que de una manera distinta, más o menos oculta o velada, en todo caso puede que más difícil de rastrear, razón por la que se instituiría precisamente la técnica auxiliar de la presunción legal con objeto de facilitar su apreciación⁸.

Stefano) puede verse en A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, Thomson Reuters Aranzadi, Pamplona, 2021, pp. 187 y ss.

⁷ “Urge reforzar –se ha dicho en este sentido– el concepto de persona trabajadora asegurando la *vis expansiva* del Derecho del Trabajo”, de modo que “procede una reformulación expansiva que incluya la *dependencia sutil* y la *ajenidad difusa*, y que actúe como umbral mínimo que permita, de un lado, rescatar a TRADEs, transportistas, representantes, becarios/as y cooperativistas ficticios; y que, de otro lado, pueda acoger sin problemas ni dilemas interesados las eternas zonas grises que seguro vendrán”; M.A. BALLESTER PASTOR, “Un decálogo para el Estatuto del Trabajo del siglo XXI”, *Briefs AEDTSS* 14 (2024), p. 2.

⁸ La dificultad técnica –relativa impostura– de esta operación de conceptualización o encuadramiento jurídico no habría dejado de aflorar en todo caso en las valoraciones de los intérpretes, incluidos los que postulan la conveniencia de seguir utilizando el concepto de trabajador asalariado para canalizar la regulación de este tipo de trabajos de nueva generación; por ejemplo, cuando se señala, pensando en el trabajo en plataformas, que “la capacidad de adecuación de las nociones de dependencia y ajenidad ha permitido incorporar al Estatuto de los Trabajadores *un nuevo modelo trabajador cuyas características no encajan con algunas categorías clásicas del Derecho del Trabajo*”; L. GIL OTERO, “El papel de las plataformas digitales en el Estatuto de los Trabajadores del siglo XXI”, *Briefs AEDTSS*, 2 (2024), p. 1.

Es importante subrayar que esta solución de entender que la vieja idea de trabajo asalariado puede continuar fungiendo perfectamente como núcleo o eje de la legislación de protección del trabajo vulnerable, simplemente reajustando o poniendo al día la lectura o la interpretación –los indicios– de las notas de ajenidad y de dependencia –por ejemplo, suponiendo que la ajenidad es compatible con pequeñas aportaciones de capital del trabajador, y por su puesto con su alta cualificación técnica o profesional, siempre que el principal del capital productivo lo suministre un sujeto distinto de la cadena de producción (empleador), o aún con la traslación de parte del riesgo económico o comercial al trabajador; o suponiendo que la dependencia ya no debe necesariamente entenderse como sujeción directa a las instrucciones del colaborador productivo (empleador), sino a la falta de autogobierno por el trabajador al tener que satisfacer las preferencias de los clientes en concurrencia con otros trabajadores de la misma plataforma, debiendo alcanzar valoraciones o puntuaciones positivas en los *ratings* correspondientes–, esta solución decimos de actualización de unos conceptos viejos pero que en esencia continuarían siendo válidos y pertinentes para las nuevas maneras de trabajar, opera en el marco de un esquema dicotómico de dos alternativas posibles –trabajo asalariado protegido por la legislación laboral *vs* trabajo no asalariado (sobre todo autónomo) huérfano de legislación protectora– entre las que no se admiten géneros intermedios (con independencia de que la regulación laboral no sea del todo homogénea, expresando antes al contrario variabilidad según tipos de trabajo, a través sobre todo de las relaciones laborales especiales). Y es que este dualismo, presente también por cierto en otras regulaciones de señalización del trabajo que se considera merecedor de protección laboral –por ejemplo la Recomendación 198 OIT (2006), sobre la relación de trabajo, partidaria de seguir utilizando el viejo concepto de trabajo asalariado, debidamente actualizado, como núcleo principal de la legislación de protección del trabajo–, puede conllevar importantes inconvenientes para el desarrollo de esta opción interpretativa⁹.

Básicamente porque al mantener religada la legislación de protección del trabajo a la idea de trabajo asalariado, bien que reinterpretada mediante el entendimiento actualizado -ampliado- de las notas de ajenidad y dependencia y los indicios -y presunciones- a partir de los que se deduciría la existencia de aquel tipo de trabajo, y por tanto “recortada” de este modo la posibilidad de poner en juego las normas de protección laboral, aparecerían automáticamente limitadas las opciones de extender estas normas a otros tipos de trabajo vulnerable refractarios a caer en el concepto de trabajo asalariado -por mucho que este pudiera llegar a dilatarse por vía de interpretaciones actualizadas-, es decir, a situaciones de trabajo autónomo acaso potencialmente vulnerables, preeminentes en los nuevos modos de producción, que de este modo quedarían huérfanas de toda tutela, dado el dualismo de partida, sin *tertium quid*, entre el trabajo asalariado

⁹ C.A. CARBALLO MENA “Indicadores sobre la relación de trabajo”, *Recomendación 198 OIT sobre la relación de trabajo*, Universidad Libre de Colombia, Bogotá, 2019, pp. 93 y 94; O. FERNÁNDEZ MÁRQUEZ, “Relación de trabajo: la identificación y nominación del trabajo asalariado como vía singular de protección laboral a través de los instrumentos de la OIT”, *La influencia de los convenios y las recomendaciones de la OIT en la legislación social española* (dir. J. García Murcia), Boletín Oficial del Estado, Madrid, 2024, p. 267.

protegido y el trabajo no asalariado no protegido¹⁰. La necesidad de levantar las restricciones a la protección de estos trabajos –el trabajo autónomo vulnerable y en general el trabajo genuinamente personal y humano sin más, como veremos– explicaría la debilidad de esta primera solución para la regulación de las nuevas maneras de trabajar¹¹, máxime considerando que la preponderancia creciente del trabajo autónomo respecto del trabajo asalariado que cabría proyectar en el contexto del desarrollo natural y previsible de las nuevas maneras de producción podría hacer perder al trabajo asalariado, y a la legislación laboral que hubiera ceñido su campo de aplicación en exclusiva a este trabajo, su protagonismo tradicional como eje o referencia central de la regulación del trabajo humano¹².

5. La dependencia económica como centro de gravedad de la nueva legislación protectora

Es precisamente en este contexto, para sortear el “*lecho de Procasto*” al que termina abocando esta primera opción interpretativa, en el que comienza a abrirse paso una segunda propuesta doctrinal en la que la identificación del tipo de trabajo que se considera vulnerable, y por tanto acreedor de una regulación protectora, deja de cifrarse exclusivamente en la ajenidad y la dependencia –como es propio del trabajo asalariado– y comienza a determinarse también a partir de la “dependencia o la subordinación económica”. Según esta nueva idea, completamente inédita en las categorías del iuslaboralismo clásico, el trabajo humano que se consideraría vulnerable, y por tanto merecedor de una regulación protectora del estilo de la legislación laboral, sería no sólo el estrictamente asalariado, definido por la ajenidad y la dependencia jurídica, sino también el “económicamente dependiente”. Este sería desde luego un trabajo no asalariado, particularmente sería un trabajo autónomo, desarrollado por tanto de manera independiente y por cuenta propia, pero en el que concurriría la singularidad de la dependencia económica del trabajador de un cliente principal. En contraste con la dependencia jurídica característica de la relación laboral –que comporta la contractualización del deber de obediencia del trabajador con su empresario y su forma revertida de juridificación de los poderes directivos del empleador sobre el trabajador correspondiente–, la dependencia económica del autónomo respecto del cliente principal vendría definida como una situación fáctica –no jurídica, sino económica– de posición dominante del cliente exclusivo sobre el trabajador autónomo económicamente dependiente. Principalmente en el sentido de que por la relevancia cualitativa o por el volumen de negocio del trabajador autónomo con su cliente preferen-

¹⁰ E. GARRIDO PÉREZ, “Reflexiones sobre el campo aplicativo de un Estatuto de los Trabajadores del siglo XXI”, *Briefs AEDTSS*, 23 (2024), pp. 1 y ss.

¹¹ J. ESCRIBANO GUTIÉRREZ, “Reconfigurar un Derecho del Trabajo más ecuánime”, *Briefs AEDTSS*, (2024), pp. 1 y 2.

¹² A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit., pp. 177 y ss.

cial cabría suponer que las opciones de mercado o la libertad económica del trabajador estarían seriamente comprometidas y restringidas, debido sobre todo a la continua amenaza latente de daño económico-comercial a la que el autónomo estaría expuesto ante una eventual decisión de su cliente principal de prescindir en un momento dado de sus servicios¹³, circunstancia que determinaría la situación de dependencia económica y la condición de vulnerabilidad característica de este tipo de situaciones, y que demandaría por consiguiente una regulación protectora también para estos casos¹⁴.

La dependencia económica, dicho de otra manera, vendría dada por la singular intensidad –vamos a decirlo así– de los vínculos de servicio que un trabajador autónomo mantendría con un cliente en particular, determinada por cierto como luego veremos –y esto será decisivo– no sólo por su relación con tal cliente principal, sino también por referencia a los vínculos de servicio del autónomo con el resto de clientes, actuales o potenciales, de su mercado, y en función de ello debido a la fatal posibilidad de que el cliente preferencial pudiera optar por prescindir de los servicios de este autónomo económicamente dependiente, situación en la que estaría actualizándose el clásico esquema de asimetría o desigualdad de poder de mercado –cliente principal como contratante fuerte, trabajador autónomo como contratante débil– que, como en el trabajo asalariado, *mutatis mutandis*, reclamaría la elaboración y la aplicación de normas protectoras del estilo de las laborales. La legislación protectora no tendría por tanto que ceñirse exclusivamente a los trabajadores asalariados, sino que, desbordando este estricto contorno, tendría que comenzar a proyectarse también, obviamente con los ajustes que fuera oportuno, sobre los trabajadores autónomos económicamente dependientes. Sobre todo considerando además que en las nuevas maneras de organización de la producción en la economía de servicios mediada por tecnologías digitales este tipo de trabajos irán seguramente adquiriendo un peso creciente y cada vez más importante en el sistema productivo, de modo que convendría no perder el tren de la justa y debida protección de los trabajadores vulnerables, dejando de fiar su práctica a la vieja y limitante idea de trabajo asalariado sin ver esta nueva realidad de la dependencia económica.

El problema es que la “dependencia económica” como patrón de vulnerabilidad y criterio de imputación de una regulación protectora para el trabajo autónomo presenta serios inconvenientes. Por lo pronto, que tal dependencia, definida en esencia como limitación o restricción de vías o fuentes alternativas de obtención de recursos, o más específicamente debilidad o precariedad económica consecuyente al sometimiento del autónomo a la posición de mercado dominante del cliente para el que presta la mayor parte de los servicios, no es en verdad algo exclusivo o diferencial que permita disociar claramente este tipo de situaciones de otras esencialmente distintas en las que alternativamente estarían

¹³ E. GUERRERO VIZUETE, *La regulación jurídica del trabajo autónomo dependiente: concepto, fuentes, relación individual y colectiva de la prestación de servicios*, Tesis Doctoral, Universitat Rovira i Virgili, Tarragona, 2011 (<http://hdl.handle.net/10803/51764>), p. 121.

¹⁴ Se ha dicho en este sentido que “cuando existe *subordinación económica*, por mucho que se quiera, no puede existir una verdadera autonomía o libertad (entendida la subordinación económica como un *alto nivel de sustituibilidad* –marca ajena– y la incapacidad real de rechazar el trabajo por *no tener fuentes alternativas de ingresos suficientes*”; A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit., p. 184.

otros trabajadores autónomos no económicamente dependientes, razón por la que deviene un criterio débil a la hora de circunscribir o perfilar la situación o el tipo de trabajo hacia el que orientar una regulación protectora. La restricción de recursos, o su amenaza, es de hecho una constante universal de la condición humana -cuya naturaleza es precisamente la escasez -, por lo que a partir de la misma no puede definirse adecuadamente la vulnerabilidad que se supone que tendría que justificar la necesidad o la conveniencia de una legislación protectora. Todo individuo, y particularmente todo autónomo, tendrá por naturaleza, de uno u otro modo, en mayor o menor grado, en uno u otro momento, un título con el que reclamar su cuota de vulnerabilidad y a partir de ahí la parte que le correspondería de legislación protectora. Definir además específicamente la dependencia económica como sujeción a la posición comercial dominante del cliente para el que se desempeñan la mayor o la parte más sustancial de los servicios no sirve tampoco para aislar precisa y definitivamente un tipo de autónomos vulnerables necesitados de una regulación protectora. Sobre todo, porque la preponderancia entre los clientes de uno en particular es algo común en todos los procesos de prestación de servicios por trabajadores autónomos, que de manera más o menos constante o circunstancial siempre mantienen un flujo de mercado más acusado con un cliente entre todos los de su cartera. No hay por tanto una diferencia de esencia o de naturaleza que permita segregar a través de la dependencia económica un tipo de autónomos vulnerables frente a otros que no lo serían: todos lo son, o no, en mayor o menor medida, en más o menos grado, en uno u otro momento, pues la posición económica del autónomo en el mercado es por definición consustancialmente dinámica, aleatoria, variable, indeterminada, fluctuante o, en el límite, caótica. Y si *de facto* no lo fuera, como se supone que acontece precisamente en los casos de dependencia económica, no es porque no pudiera serlo *de iure*, pues ser autónomo –a diferencia de ser asalariado, como vamos a ver– no conlleva ninguna limitación jurídica a la hora de programar y ofrecer los propios servicios a quien se prefiera¹⁵.

Es verdad que podría decirse entonces que aunque la dependencia económica no arroja una diferencia de esencia entre trabajadores autónomos en función del tipo de relación que mantienen con su clientela, sí podría atribuirse relevancia al hecho de que en ciertos casos, a partir de ciertos porcentajes de negocio con ciertos clientes, o por la singularidad del tipo de negocio que se suscriba con estos, sí cabría detectar una “diferencia de grado” o de “cantidad” a partir de cuyos umbrales sería dable deducir la situación de vulnerabilidad del trabajador autónomo que llamamos dependencia económica y de la que podría derivarse la conveniencia de una legislación protectora. Claro que entonces el problema sería fijar con el debido rigor en la práctica los porcentajes cuantitativos o definir las razones cualitativas a partir de las que quedaría definida la diferencia que determinaría una regulación diferenciada para estos trabajos ¿Qué argumento sustantivo cabría dar para fijar en una determinada cifra el porcentaje de negocio con un cliente con cuyo fundamento se activaría o no la legislación protectora? ¿Cómo podría definirse la

¹⁵ J. GARCÍA MURCIA, “El Estatuto del trabajo autónomo: algunos puntos críticos”, *Actualidad Laboral*, 18 (2007), p. 2157.

razón de calidad de un negocio o conjunto de negocios con un cliente singular a partir de la que se determinaría la aplicación o no de estas reglas?¹⁶

Insistimos de nuevo en que la posición económica de cualquier trabajador autónomo es por definición dinámica, abierta, indeterminada, fluctuante, variable, fruto de su consustancial exposición al mercado y sus vaivenes, pero, sobre todo, subrayamos la libertad y el margen de maniobra que los autónomos tienen *de iure* para conducir la prestación de servicios que ofrecen en el mercado. De hecho, es precisamente en este aspecto donde luce con total claridad la diferente condición jurídica del trabajador autónomo y el asalariado. Pues precisamente esta libertad económica –con los beneficios y riesgos que la misma conlleva– es la libertad a la que renuncia el trabajador en el marco de la relación laboral, que al comprometer su tiempo y energía contractualizando su dedicación mediante la dependencia jurídica con un solo empleador a cambio de una remuneración segura –el salario– termina sacrificando sus opciones para prestar servicios abiertamente al mercado, lo que explicaría la conveniencia de una legislación protectora. Esto no acontece con los trabajadores autónomos, que para bien o para mal, siempre mantienen, al menos en términos jurídicos (lo que acontezca *de facto* dependerá de su capacidad y su suerte en el manejo de las opciones con las que cuentan *de iure*) su libertad para organizar su tiempo y recursos como quieran, así como para ofrecerlos abiertamente al mercado. Esta es la diferencia –ahora sí de esencia– que media entre el trabajo asalariado y el trabajo autónomo, diferencia en la que radica la dificultad de asimilar ambos tipos de trabajo como si la dependencia jurídica y la dependencia económica fueran simples manifestaciones superficiales o epifenómenos de una misma esencia de fondo: el trabajo humano vulnerable¹⁷.

El llamado trabajo autónomo económicamente dependiente es esencialmente distinto del trabajo asalariado, y no es fácil por ello no sólo postular para el mismo la aplicación de una regulación protectora similar a la legislación laboral (pues hemos de partir como decimos de que estamos ante trabajadores que siguen manteniendo *de iure* siempre abiertas sus opciones de prestar sus servicios abiertamente al mercado, con todos potenciales beneficios y riesgos que ello conlleva), sino que no es fácil tampoco encontrar un criterio que permita identificar de manera fundada y a la vez mínimamente precisa, estable y segura qué tipo de situaciones concretas de dependencia económica –pues en mayor o menor medida esta circunstancia es como hemos venido diciendo una especie de “constante universal” en la condición de trabajador autónomo– han de estimarse determinantes de las situaciones de vulnerabilidad en las que procedería precisamente aplicar las normas de protección de estilo laboral que correspondiera. En este sentido, es muy importante subrayar que la fragilidad e inestabilidad del criterio de la dependencia económica como clave de vulnerabilidad y conveniencia de aplicación de una

¹⁶ C. MOLINA NAVARRETE y M. GARCÍA JIMÉNEZ, “Capítulo III. Régimen profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente”, *El Estatuto del Trabajador Autónomo. Comentario a la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo Autónomo* (dir. J.L. Monereo Pérez y J.A. Fernández Avilés), Comares, Granada, 2009, pp. 148 y 149.

¹⁷ J. CRUZ VILLALÓN, “El debate en torno a la adaptación o superación de la subordinación como elemento referencial del Derecho del trabajo ante las nuevas formas de trabajo. Un debate global desde la perspectiva española”, *Labour & Law Issues*, 2 (2020), pp. 31 y 32.

legislación protectora derivaría de una característica singular –ya aludida– que la idea de dependencia económica tiene en contraste con la idea de dependencia jurídica y que por su trascendencia sintomática debe ponerse de manifiesto. Tal característica es que la definición de la dependencia económica es externa a la relación cualificada que se da por establecida entre el trabajador autónomo dependiente y el cliente principal del que este depende económicamente. Me explico. La subordinación o dependencia característica del trabajo asalariado es interna a la relación laboral por cuanto deriva exclusivamente de la conexión jurídica que el contrato de trabajo configura entre el empleador y el trabajador. No hace falta salir fuera de la relación de trabajo para ver y saber si hay o no dependencia, pues ésta está dada y definida en el contrato mismo como deber de obediencia del trabajador correlativo a unos poderes directivos del empleador, de modo que tanto una como otra parte conocen con seguridad y *ex ante* su posición relativa de mando/subordinación así como de las condiciones en las que tal posición está configurada (los términos pactados en el contrato y las condiciones normativas de la legislación laboral). Nada de esto acontece en la dependencia económica, simplemente definida fácticamente como porcentaje o singular intensidad de los servicios prestados para un cliente principal o central, y no como una situación que las dos partes interesadas –el prestador de los servicios y el cliente– hubieran configurado expresa y voluntariamente como una clave de relación de intercambio.

En efecto, la dependencia económica, al determinarse simplemente como un hecho –un porcentaje o una determinada intensidad de servicios para un cliente preferencial–, no referencia la realidad que define “internamente a la relación” de la que se trata (entre el trabajador autónomo económicamente dependiente y el cliente principal), como sí hace como hemos visto el contrato de trabajo al juridificar la subordinación, sino que identifica su campo de efectos “extrínsecamente” según el número e importancia relativa de los clientes del trabajador autónomo de que se trate. Cuándo haya de entenderse que existe dependencia económica y quién haya de ser reputado el cliente principal al que se considere adscrito el trabajador autónomo económicamente dependiente se determinará en efecto en función de los servicios prestados por éste para todos sus clientes, de modo que será esta circunstancia –una circunstancia “potestativa” cuya gestión corresponde al autónomo, que actúa a tal efecto con libertad y asumiendo los beneficios y riesgos que ello conlleva– lo que determinará la existencia de la dependencia económica. Pero esto supone –y es decisivo– que la condición de cliente principal no dependerá necesariamente de tal cliente, sino de la conducta y la situación económica o de mercado del trabajador autónomo que le presta servicios. El cliente principal podría de hecho ignorar su condición de tal, lo que no le impedirá tener que asumir las cargas que la normativa de protección del autónomo dependiente le pudiera imponer¹⁸. Su condición de cliente principal no vendrá consiguientemente definida libremente por decisión o por hechos propios, sino por decisión o hechos ajenos¹⁹, los del autónomo

¹⁸ A. MARTÍN VALVERDE, “La Ley y el Estatuto del Trabajo Autónomo: puntos críticos (1)”, *Actualidad Laboral*, 11 (2009), p. 1264.

¹⁹ Sin que en este sentido pueda descartarse, como la doctrina más experta ha puesto de manifiesto, “la picaresca del

económicamente dependiente (la gestión que este haga del resto de clientes de su cartera potencial), lo que le pondrá en situación de recibir de modo forzoso los efectos de decisiones no propias sino de otros²⁰.

Además, como la situación de dependencia económica remite a un hecho fluctuante y variable, completamente expuesto a las turbulencias del mercado, como es la posición relativa del cliente principal entre el resto de clientes del trabajador autónomo económicamente dependiente, nunca podrán quedar determinados de manera definitiva los contornos de la situación en la que deberemos entender que hay realmente vulnerabilidad –frente a la posición dominante de un cliente particular que puede ignorar su condición de tal, y que viene definida como tal no por la conducta del “dominador” sino por la conducta del “dominado”–, de modo que no será fácil saber si habrá dependencia económica ni, si existe, respecto de quién se tendrá realmente tal dependencia, ni quién habrá de hacerse cargo de ella, ni por cuánto tiempo²¹. Definitivamente, la dependencia

propio trabajador, que puede contabilizar solo los ingresos del cliente que más le convenga, para así adquirir la condición de autónomo dependiente respecto de él”; E. GUERRERO VIZUETE, *La regulación jurídica del trabajo autónomo dependiente: concepto, fuentes, relación individual y colectiva de la prestación de servicios*, cit., p. 123.

²⁰ Es por esto que la condición de trabajador autónomo dependiente reclama legalmente que quien tal se pretenda lo ponga en conocimiento de su supuesto cliente principal, en orden a que éste pueda tomar conocimiento de una realidad que no tiene necesariamente que saber, y en su caso asumir esta condición jurídica voluntariamente; o en todo caso, que el órgano jurisdiccional determine la relación de dependencia económica previa reclamación del trabajador si el señalado cliente principal negara o no asumiera voluntariamente tal condición; C. MOLINA NAVARRETE y M. GARCÍA JIMÉNEZ, “Capítulo III. Régimen profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente”, cit., pp. 167 y ss; como ha dicho la jurisprudencia: “si, conforme al artículo 11. 1 de la Ley (del Estatuto del Trabajo Autónomo), la condición de trabajador autónomo dependiente se tiene solo con respecto a la persona (física o jurídica) de la que se depende económicamente por percibir de ella, al menos, el 75 por 100 de los ingresos de la actividad autónoma desarrollada, es claro que esa condición sólo se tiene con respecto a una persona, pues sólo es posible facturar el 75 por ciento de la actividad a un cliente; como ese dato y las demás condiciones que requiere el artículo 11.2 de la Ley sólo son conocidas por el trabajador autónomo, si el mismo no comunicara esa circunstancia a quien lo contrata, la naturaleza del contrato quedaría a su arbitrio, lo que no es posible porque, aparte que el artículo 1.256 del Código Civil prohíbe que la validez y el cumplimiento de un contrato queden al arbitrio de una de las partes, resulta que el contrato sería nulo por un vicio del consentimiento prestado por el “cliente”, al ignorar la naturaleza del contrato suscrito (artículo 1.266 del Código Civil); para evitar esa nulidad, la Ley impone que el trabajador notifique a quien le contrata su condición de dependiente, como requisito constitutivo del contrato, lo que no impide que por otros medios pueda el trabajador acreditar la existencia de ese elemento constitutivo y su conocimiento por el “cliente” que lo contrató; *vid.* TS 12 julio 2011, Rec. 3258/2010 (RJ\2011\6397).

²¹ La regulación española ha intentado solucionar este problema –que involucra a la seguridad jurídica, pero también a la justicia, pues una solución rígida de seguridad no será fácil de compatibilizar con la verdad de una dependencia económica esencialmente fluctuante– consolidando, según parece, la situación de dependencia económica una vez formalizada con un cliente, pero advirtiendo al trabajador de la obligatoriedad de poner en conocimiento de su principal las alteraciones o cambios –volumen de negocio con otros clientes– que pudieran afectar el estado original de dependencia económica (art. 12.2 Ley 20/2007, 11 julio, del Estatuto del trabajo autónomo), “obligación un tanto irreal, pues deja en manos del trabajador el mantenimiento de la condición de autónomo dependiente en los supuestos de desaparición de las circunstancias que motivaron tal calificación, con lo que el cese de la protección dispensada por la norma se deja al arbitrio del propio trabajador autónomo”; E. GUERRERO VIZUETE, *La regulación jurídica del trabajo autónomo dependiente: concepto, fuentes, relación individual y colectiva de la prestación de servicios*, cit., p. 229; en todo caso, el RD 197/2009, 23 febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajo Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y se crea el Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos, faculta al cliente principal para requerir al TRADE la información correspondiente al mantenimiento de la dependencia económica una vez transcurridos 6 meses a partir de la última acreditación de la misma (art. 2.3); se trata en todo caso de una regulación muy mejorable que no contribuye precisamente a la seguridad; A. VALDÉS ALONSO, “La regulación del trabajo autónomo económicamente dependiente en la ley 20/2007: apuntes para un deba-

económica, no parece por tanto ni un criterio consistente de imputación de consecuencias jurídicas –que terminan recayendo sobre sujetos distintos de los que las causaron–, ni tampoco un criterio capaz de proporcionar suficiente seguridad y previsibilidad jurídica –por su imprecisión, sus dificultades de aplicación práctica y su permanente variabilidad–, circunstancia que seguramente puede contribuir a explicar, por cierto, por qué la regulación española del trabajo autónomo económicamente dependiente no ha terminado de desplegar el potencial que le fue supuesto inicialmente al ser promulgada²². Ello sin contar el indeseable efecto *boomerang* –“*contratuitivo*”– que la aplicación de este criterio podría acarrear al desplazar ciertos trabajos de zona gris susceptibles de laboralización al nuevo y etéreo campo del “trabajo autónomo protegido”²³.

6. La presunción de vulnerabilidad de todo trabajo realizado sin estructura de empresa

Es en buena parte por esto por lo que ha comenzado a abrirse paso una tercera vía de imputación laboral en la que las normas protectoras del trabajo –de un trabajo cada vez menos preponderantemente asalariado de hecho, dadas las características de las nuevas maneras de producción crecientemente digitalizadas– ya no quedarían ligadas ni a la clásica idea de trabajo asalariado exclusivamente, ni tampoco a la nueva e inconsistente idea de dependencia económica, sino a un nuevo criterio. Tal nuevo criterio, realmente omnicomprendivo y abierto, sería simplemente el de tratarse de trabajo prestado en condiciones de vulnerabilidad. Vulnerabilidad que ya no quedaría por supuesto definida ni por la (restringente) “dependencia jurídica” ni por la (inconsistente) “dependencia económica”, sino por el simple hecho de la “ejecución de trabajo humano sin más”. El ámbito de aplicación de la legislación de protección laboral tendría que extenderse por tanto según esta propuesta a toda situación de prestación de actividad personal lucrativa –*i.e.*, realizada con el fin de allegar recursos para satisfacer las necesidades (o conveniencias) de la existencia–, considerando que la vulnerabilidad estaría, en mayor o menor medida, presente siempre que se tratara efectivamente de operaciones de trabajo desempeñadas “por necesidad económica” y, sobre todo, mediante la exclusiva aportación “en crudo” de energía corporal o mental por individuos humanos, es decir, sin mediación relevante de instrumentos o elementos de capital –máquinas, herramientas, técnica– en tales ope-

te”, *Revista de Estudios Cooperativos*, 96 (2008), pp. 153 y 154; C. MOLINA NAVARRETE y M. GARCÍA JIMÉNEZ, “Capítulo III. Régimen profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente”, *cit.*, pp. 169 y 170.

²² Se ha dicho en este sentido que “el resultado práctico de la introducción de esta modalidad contractual (en referencia al trabajo autónomo económicamente dependiente) ha sido completamente desalentador, al extremo que casi cabe hablar de un fracaso sin paliativos del objetivo del legislador de introducir mecanismos de tratamiento diferenciado, en clave de tutela, para este perfil predefinido de autónomos”; J. CRUZ VILLALÓN, “El debate en torno a la adaptación o superación de la subordinación como elemento referencial del Derecho del trabajo ante las nuevas formas de trabajo. Un debate global desde la perspectiva española”, *cit.*, p. 43; “El trabajo autónomo económicamente dependiente en España. Breve valoración de su impacto tras algunos años de aplicación”, *Documentación Laboral*, 98 (2013), p. 24.

²³ J. CRUZ VILLALÓN, “El debate en torno a la adaptación...”, *ibidem*, p. 32.

raciones²⁴. Es más, ante la dificultad de saber cuándo estaríamos realmente ante uno de estos casos de trabajo genuinamente personal no mediado por capital, los defensores de esta propuesta postularían que éste, y por tanto el campo de aplicación de la normativa protectora, debería quedar definido “negativamente” como todo aquel trabajo realizado por “sujetos no empresariales” o prestado “sin estructura empresarial relevante”²⁵.

Definir sin embargo la vulnerabilidad y el ámbito de aplicación de la legislación protectora en función de un criterio negativo como el referido –el trabajo prestado por sujetos “no” empresarios o “sin” estructura empresarial relevante– suscita, por lo pronto, el clásico problema de indeterminación que acompaña siempre a las conceptualizaciones dadas mediante “clases complementarias”, en las que no es fácil identificar *a priori* los elementos de la clase –los tipos concretos de actividad, en nuestro caso– que caerán bajo la correspondiente consideración. Los conceptos negativos comportan en efecto una denotación potencialmente infinita –¿qué es exactamente todo aquello que es algo que no es una cosa en particular?– incapaz de acotar *ex ante* las situaciones que merecerán ser consideradas de tal género –trabajo vulnerable necesitado de protección legal, en nuestro caso– provocando así la indeseable consecuencia de extender las reglas a las que dan soporte a casos inéditos o situaciones insólitas –fuera de toda previsión–, en las que pudiera no haber ninguna vulnerabilidad ni tener sentido la aplicación de una legislación protectora. Dicho de otra forma, como los conceptos negativos o las clases complementarias son por definición infinitos en su contenido, no podrá saberse lo que podrá caer en los mismos, de modo que no puede presumirse razonablemente que todo y cualquier trabajo humano no empresarial comporte necesariamente vulnerabilidad y por tanto la necesidad de una regulación protectora. De hecho, cabe imaginar, con respaldo empírico, una buena cantidad de tipos de “trabajo sin estructura empresarial relevante” en los que la referida vulnerabilidad sólo puede admitirse con muchas cautelas, por ejemplo, siempre que estemos ante prestaciones personales no fungibles o fácilmente sustituibles: *i.e.*, trabajos de tipo creativo como los artísticos y deportivos²⁶.

²⁴ “La dependencia jurídica como criterio forzoso de aplicación del Derecho del Trabajo –se ha dicho– impide que este cumpla con sus objetivos” razón por la que “la subordinación no debería ser equiparada exclusivamente con dependencia jurídica –o control del empresario–”; por el contrario “el ámbito de aplicación del Derecho del trabajo debe ser interpretado en términos finalistas, esto es, como aquel que permita cumplir los objetivos de *protección de quien lo necesita* (sic!), para lo que se propone que las normas laborales se apliquen, con independencia del nivel de control existente sobre el trabajador, a todos aquellos que prestan servicios de forma personal en contraposición a los que prestan servicios mediante la propiedad de una estructura de capital relevante (lo que le convierte en un genuino empresario); con esta interpretación se consigue que la regulación laboral se destine a todos los trabajadores que requieren protección”; A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit., pp. 202 y 203.

²⁵ A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit., pp. 208 y ss

²⁶ Nótese a demás que definir la protección según el criterio de “trabajo sin estructura de empresa” o “sin aportación de capital” no sólo puede provocar el efecto apuntado de “pasarse de tutela” alcanzando a trabajos no vulnerables que pudieran no requerirla, sino el efecto contrario de “quedarse corto” en el amparo de trabajadores con capital o estructura de empresa pero aun así vulnerables y que podrían requerir cierto amparo; téngase en cuenta en este sentido que la Ley 20/2007, 11 julio, del Estatuto del trabajo autónomo, reclama para considerar TRADE a un trabajador, literalmente: (1) “disponer de infraestructura productiva y material propios, necesarios para el ejercicio de la actividad e independientes de los de su cliente, cuando en dicha actividad sean relevantes económicamente”; (2) “desarrollar su actividad con

Pero es que, además, definir la vulnerabilidad y fiar la aplicación de la legislación protectora según un criterio negativo como el reseñado –todo trabajo prestado por sujetos “no empresariales” o ejercitado “sin estructura empresarial relevante”– suscita importantes problemas de previsibilidad y seguridad jurídica, dificultando enormemente la capacidad de anticipación y de cálculo de los agentes económicos (particularmente de las empresas) y el buen funcionamiento del mercado. Y es que antes de entablar una relación de intercambio –obtener la prestación de servicios de trabajo personal por un precio determinado– el cliente (o en su caso empleador) debe poder estar en condiciones de anticipar con relativa certeza los costes futuros que comportará el acto de contratación que realiza, algo que no será fácil si la regulación aplicable no es capaz de predeterminar mínimamente el tratamiento y los efectos jurídicos que traerán consigo los contratos de que se trate. Precisamente esto es lo que acontece en el concepto trabajo prestado por sujetos “no empresariales” o “sin estructura empresarial relevante”, que, por aparecer además referido, aunque sea por vía negativa, a la idea de “empresa” o “estructura empresarial relevante”, pide determinar exactamente qué habrá de entenderse por tal, algo que no resulta ni mucho menos fácil ni exento de problemática²⁷.

Suponiendo que, partiendo de la consabida contraposición entre trabajo y capital, lo relevante a los efectos de referencia fuera la no aportación por el trabajador de elementos de capital (instrumental productivo, herramientas, maquinaria, tecnología), el problema estaría servido sobre todo en aquellos casos en que los trabajadores aportaran en parte trabajo y en parte capital, algo por cierto -la aportación de elementos de capital por los trabajadores- que ha venido siendo cada vez más frecuente en la economía terciarizada y el capitalismo de servicios postindustrial, y que parece haberse tornado definitivo en los nuevos modos de producción a través de algoritmos y plataformas digitales. Téngase presente que las nuevas mercancías demandadas por los consumidores presentan cada vez más el formato de bienes y servicios para cuya producción pueden bastar recursos de capital sencillos asequibles a muchos trabajadores (microtecnologías, aplicaciones informáticas, redes sociales), también que en muchos de estos nuevos trabajos la formación y el conocimiento técnico de los trabajadores (*know-how*, reputación, especialización) podría ser considerada en cierto modo también como una forma de capital (capital intrasomático, endocapital, hemos dicho), siendo por tanto muy difíciles de individualizar en la práctica aquellas situaciones en las que un trabajador actuará con o sin aportación de capital, y por tanto determinar cuándo estaremos en el caso de un trabajador que opere o no como empresario. Es seguramente por esto por lo que los partidarios de esta doctrina tienden a matizar su criterio precisando que el trabajo que deberá considerarse vulnerable y merecedor de protección será el que se realice sin estructura empresarial

criterios organizativos propios, sin perjuicio de las indicaciones técnicas que pudiese recibir de su cliente”; (3) “percibir una contraprestación económica en función del resultado de su actividad, de acuerdo con lo pactado con el cliente y asumiendo riesgo y ventura de aquélla” (art. 11.2 *in fine*).

²⁷ El riesgo de corrupción de la seguridad jurídica es por ello uno de los factores que no debe subestimarse en estas propuestas de regulaciones nuevas y disruptivas; A. JURADO SEGOVIA, “Un Estatuto de los Trabajadores del siglo XXI? Algunas premisas y apuntes”, *Briefs AEDTSS*, 17 (2024), pp. 1 y 2.

“relevante”. Es claro que definir el criterio de relevancia es lo relevante (pero esto no se hace, como mucho simplemente se intenta, sin resultados solventes), como también que es precisamente aquí donde radica el talón de Aquiles de esta propuesta, incapaz de proveer la seguridad jurídica que se espera de ella, pero sin embargo sedicentemente competente para extender presuntivamente regulaciones de protección a tipos de trabajo cuya vulnerabilidad no tendría necesariamente que darse siempre por cierta (y aquí suponemos que proteger por proteger, a cuantos más mejor, no es la solución óptima en términos de eficiencia en la asignación de recursos, crecimiento económico y a la postre creación de empleo)²⁸.

A partir de un concepto negativo y de perfiles tan difusos como el de trabajo realizado por sujetos “no empresariales” o ejercitado “sin estructura empresarial relevante”, consustancialmente inseguro y en el que la vulnerabilidad no puede darse por supuesta, no puede justificarse sin más la costosa neutralización de la regla básica de isonomía – igual ley para todos– que siempre trae consigo toda legislación protectora. Máxime si además consideramos que, en el mejor de los casos, la generalización de la protección a la totalidad del trabajo humano que conlleva esta propuesta, de cuya cobertura sólo quedarían huérfanos los puros empresarios capitalistas *stricto sensu*, acaso pudiera no cosechar efectos prácticos significativos en términos de nivel de vida de los trabajadores que se intenta amparar, careciendo por tanto de efecto útil. Básicamente porque conviene no olvidar que la elevación “nominal” de los derechos –las capacidades de exigencia jurídica– de la generalidad de los trabajadores –todos los no empresarios– podría repercutir en la elevación del precio de los bienes y servicios elaborados por ellos, de modo que la ventaja de “derechos en fase de producción” podría quedar absorbida por la desventaja correlativa de “derechos en fase de consumo”, considerando que la masa de los trabajadores y la de los consumidores resultaría tendencialmente convergente –asimilación, identificación– una vez definidos universalmente los trabajadores como cualesquiera sujetos no empresariales. Lo que la generalización de la protección laboral haría que la mayor parte de los individuos ganaran en derechos como trabajadores podría terminar provocando también que lo perdieran como usuarios y consumidores finales de los bienes y servicios por ellos mismos producidos, en la medida en la que el incremento de costes de producción asocia-

²⁸ De hecho, en la práctica estas propuestas terminan definiendo la condición de tener o carecer de estructura empresarial relevante en los términos en los que tradicionalmente se ha venido definiendo la ajenidad laboral –en los medios de producción, en los frutos, en los riesgos, en la organización de la producción, en el mercado–, con la relevante diferencia de que ahora la condición de trabajador no quedaría determinada positivamente por tener ajenidad –trabajar con capital ajeno– lo que nos resituaria de nuevo en la figura del asalariado clásico, sino, negativamente, por no ser un sujeto empresarial o con estructura de empresa propia –trabajar sin capital propio–, situaciones ni mucho menos equivalentes, pues esta última condición –trabajo sin capital propio– sería la que tendrían no sólo los trabajadores por cuenta ajena (que utilizarían la estructura de empresa de otro) sino también otros trabajadores que sin ser por cuenta ajena –por tanto por cuenta propia– no utilizaran en cualquier caso capital o estructura de empresa; pero la cuestión es ¿quiénes serían denotativamente estos trabajadores que no utilizan capital ajeno pero tampoco capital propio? ¿estaría justificado –sin saber exactamente quienes son– presumirles a todos ellos la vulnerabilidad como a los asalariados y armar una legislación para protegerlos?; la referenciación a la ajenidad clásica en el proceso de identificación del trabajo realizado con o sin estructura empresarial relevante es evidente en A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit, pp. 211 y ss.

dos al reconocimiento de más derechos laborales terminara trasladándose al precio final de mercado de los bienes y los servicios. Y es que la riqueza y la calidad de vida no son consecuencia sino causa de los derechos, que, si pretenden tener realmente valor material, y no puramente formal, nunca deberían pretenderse definidos nominalmente.

Esta propuesta de universalización de los derechos laborales para la ciudadanía en general (excluidos empresarios capitalistas) –derechos laborales para todos los individuos– podría venir así a producir un efecto parecido al que provocaría, pongamos por caso, la duplicación simultánea de la cifra monetaria de los ingresos para todos los agentes de un mercado (mediante el aumento inflacionario de la masa monetaria y su distribución entre los agentes económicos respetando las proporciones de ingreso precedentes): todos ganarían nominalmente el doble de dinero, ¿pero serían real o materialmente todos el doble de ricos? Ganar el doble de dinero para poder comprar los mismos bienes y los servicios que antes se podían adquirir por la mitad de precio no es precisamente un avance social significativo. No es el dinero nominal, ni tampoco los derechos formales, lo que aumenta la riqueza de las personas, sino los bienes y los recursos con capacidad de satisfacer o colmar necesidades y preferencias humanas (vivienda, alimento, medicinas, energía, herramientas, conocimiento, técnica): el dinero o los derechos son simplemente los títulos o las “representaciones sociales” de tales recursos.

7. Base sociológica y perspectivas de desarrollo de las propuestas de universalización laboral

Las referidas propuestas de re-categorización del criterio que debiera guiar la aplicación de la legislación de protección del trabajo en el presente contexto de cambio del sistema de necesidades y de las maneras de organizar la producción que han traído consigo las nuevas tecnologías postindustriales tienen en común la finalidad de extender la tutela laboral a todos o la mayor parte de trabajadores en general, considerando que la condición de asimetría y vulnerabilidad característica de los asalariados clásicos no sería exclusiva de estos, siendo por el contrario un rasgo que habría venido a acompañar también al trabajo autónomo y, en el límite, a la totalidad del trabajo prestado *intuitu personae* por individuos humanos. Se trataría por tanto de propuestas que discurrirían por la senda histórica ya conocida de ampliación de los contornos de la legislación laboral, pero que presentarían la particularidad –la diferencia cualitativa– de romper la religación con el trabajo asalariado como criterio único de imputación de la legislación “contra-neutra” –laboral– de protección del trabajo. Estirada en efecto la categoría del trabajo asalariado hasta los límites de su máxima elongación posible, y comprobada la incapacidad de la figura para dar cobertura a las nuevas formas de trabajo vulnerable no asalariado, habría sido preciso echar mano de nuevos criterios de identificación de las situaciones –tipos de trabajo– que reclamarían soluciones de regulación protectora, en aras de la justicia social y con el objetivo de conjurar el desamparo de estos nuevos trabajadores. En el contexto de las nuevas maneras de organización de la producción, a través de plataformas digitales

y técnicas que reducen los costes de transacción en las operaciones de mercado, lo que reduce la prevalencia de las operaciones productivas en organizaciones jerarquizadas y burocráticas, promoviendo cada vez en mayor medida fórmulas de trabajo autónomo, en detrimento del trabajo por cuenta ajena, habrían quedado de manifiesto nuevas formas de trabajo autónomo vulnerable que escaparían al concepto de trabajo asalariado pero que no podrían quedar huérfanas de protección. De modo que es aquí donde habrían comenzado a cobrar vigencia criterios nuevos, completamente inéditos, de protección laboral tales como los de “trabajo autónomo económicamente dependiente” o “trabajo humano sin aportación de estructura empresarial relevante”, una vez llegado al desbordamiento y agotado el clásico criterio de “trabajo asalariado”, que tocando sus límites máximos se habría vuelto incapaz de continuar prestando servicios como señalizador exclusivo del campo de la legislación laboral²⁹.

Hemos hecho referencia en este trabajo a las inconsistencias y a las contraindicaciones técnicas que aquejan a los criterios de aplicación de las regulaciones de protección que manejan las nuevas propuestas de imputación laboral (trabajo económicamente dependiente, trabajo sin aportación de capital, trabajo humano simplemente vulnerable), en las antípodas completas del clásico y viejo concepto de trabajo asalariado, incomparablemente más coherente, estable y apto al menos para infundir la certidumbre y la seguridad jurídica que exigen las operaciones de contratación e intercambio económico. Corresponde ahora simplemente señalar que, al lado de los aludidos inconvenientes técnicos, hay también otras circunstancias de índole sociopolítico que impiden proyectar un futuro halagüeño para estas nuevas propuestas. La principal, que no parece realmente que haya “base sociológica” –un conjunto de intereses convergentes susceptibles de coordinación– que pueda dar soporte a las propuestas de referencia. Y es que, si bien se mira, la verdadera razón común en la que se sustentan las propuestas de laboralización ampliada a los trabajadores autónomos (a buena parte o incluso a la mayoría de los mismos) no sería otra que la posición de asimetría o vulnerabilidad económica a la que los mismos estarían expuestos en el mercado al ofrecer exclusivamente servicios de puro trabajo humano no mediado por estructuras de capital, tal y como en el pasado industrial les habría sucedido a los propios trabajadores asalariados. Se estaría como suponiendo que es la desigualdad de mercado o la simple vulnerabilidad económica sin más lo que habría hecho nacer históricamente la legislación laboral, y lo que, por tanto, concurriendo otra vez de nuevo en la actualidad presente, tendría que volver a poner en marcha la novísima legislación laboral del trabajo de nuestro tiempo. Sin embargo, esto no puede concederse sin más, básicamente porque siendo cierto que la asimetría de mercado –y contractual–, y la consiguiente posición de vulnerabilidad, están presentes en el trabajo asalariado industrial que está en el origen de la legislación laboral, no es verdad sin embargo que haya sido simplemente la referida condición de vulnerabilidad la que por sí misma haya determinado directamente sin más el nacimiento de la legislación laboral,

²⁹ A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit., pp. 179 y ss.

de modo que no parece que sólo tal condición pueda volver a causar lo que antes nunca pudo causar por sí misma.

Pues sucede que, en verdad, no fue la vulnerabilidad de los trabajadores asalariados, sino la fuerza coordinada del movimiento obrero organizado colectivamente, como consecuencia en parte, ciertamente, de la vulnerabilidad individual de aquellos trabajadores, pero también de otros factores, y singularmente de la capacidad de los mismos para orquestar una respuesta colectiva y de acción solidaria –en gran medida gracias a la integración y la convivencia forzada a la que los obreros son inducidos por la concentración del trabajo en las fábricas, también por la condición esencialmente homogénea y fungible del trabajo que ofrecen, factores que facilitan el fenómeno crucial de la adquisición de la llamada “conciencia de clase”–, decimos que no pudo ser la debilidad sino la fuerza de la clase trabajadora lo que inició el camino de las regulaciones de protección del trabajo. Dicho de otra manera, la legislación laboral que hoy conocemos no ha podido ser fruto de la vulnerabilidad de los trabajadores sino de la fuerza y el poder que la reacción contra tal debilidad individual –gracias a determinados factores concurrentes como los referidos: concentración del trabajo, homogeneidad de tareas productivas– les permitió adquirir colectivamente al determinar su organización como “clase obrera”, pues va de suyo que no cabe admitir que un sujeto o un colectivo socialmente débil pueda tener capacidad para modificar, y menos transformar radicalmente, como de hecho aconteció históricamente con el movimiento obrero, la sociedad política y el ordenamiento jurídico al que está sujeto sólo tomando como apoyo su condición de debilidad. Lo que es lo mismo que decir que la legislación laboral no es –no puede ser– realmente el efecto de la debilidad de los trabajadores asalariados: esta ha tenido sin duda un importante papel como condición necesaria, o como precursor, circunstancia o agente concomitante, al lado de otras muchas con-causas o factores concatenados más decisivos, pero nunca podrá concederse que haya sido condición suficiente del nacimiento de la legislación laboral, que como es obvio y reiteramos sólo puede explicarse en el marco del poder sociopolítico real de la clase trabajadora³⁰.

La cuestión es entonces: ¿están los nuevos trabajadores autónomos supuestamente vulnerables en condiciones de solidarizarse y formar una clase trabajadora capaz de imponer sus reivindicaciones del mismo modo que lo hicieron los obreros industriales forzando una legislación a la medida de sus intereses? No parece claro. Sobre todo porque no es fácil que la “unidad de clase” de los trabajadores autónomos vulnerables pueda auto-conformarse sin más, considerando que se trata de trabajadores completamente heterogéneos, que realizan actividades y tienen destrezas y habilidades muy diversas, compiten en el mercado, no se conocen ni conviven, lo que dificulta definir un interés común y por tanto la solidaridad y conciencia de clase que tendría que estar en el origen de una actuación colectiva coordinada y unitaria (máxime considerando la falta de un antagonista común en la mente de todos, el empresario, capaz de operar como referencia

³⁰ A. MONTOYA MELGAR, “Trabajo dependiente y trabajo autónomo ante el Derecho del Trabajo”, *Temas Laborales*, 81 (2005), p. 27.

aglutinante de los trabajadores vertebrando sus conexiones de solidaridad y conciencia de grupo³¹). Estos trabajadores carecerán por tanto de la integración, la consistencia y la fuerza política unitaria que requeriría un movimiento real y sostenido de transformación del ordenamiento jurídico en su beneficio, movimiento por cierto cuyo oponente real, antes que un supuesto empresario o cliente principal, podría terminar siendo en buena parte el conjunto de los demandantes de sus productos –es decir, los trabajadores mismos en su rol de usuarios y consumidores–, al menos en la medida en la que las plataformas digitales pudieran ser vistas como interfaces de coordinación –puros sistemas de conmutación– entre las operaciones de producción y consumo, más que como centros burocráticos de organización jerárquica del trabajo, lo que es posible cada vez más en un sistema de producción con costes de transacción decrecientes y capaz de organizarse de modo atomizado a través de intercambios “*spot*” de mercado³².

Sin olvidar que conceder la condición de vulnerabilidad a los trabajadores autónomos como si fueran asalariados tampoco puede aceptarse sin más, pues, precisamente por ser autónomos no tienen contraída una deuda contractual que cubrir –en forma por ejemplo de tiempo a las órdenes de otro durante 8 horas al día–, siendo por el contrario libres para organizar su energía productiva de la forma que más les convenga, para bien o para mal. De modo que cabe decir que el riesgo económico, es decir la posibilidad de perder –vulnerabilidad– pero también de ganar, lo que dependerá del conocimiento, sagacidad, valentía, sacrificio o la suerte, es el precio que los autónomos tienen que pagar por su libertad. Esta circunstancia dificulta enormemente postular sin más la protección de estos trabajadores, y seguramente está en la base de la falta real de su organización coordinada como colectivo. Proteger a los trabajadores autónomos vulnerables, es decir, aquellos que usando su libertad comercial y asumiendo el riesgo económico que les es consustancial han perdido en vez de ganar (situación por cierto esencialmente fluctuante y que ha de variar en el tiempo) sería tanto como premiar y perpetuar el fracaso de las iniciativas económicas menos viables, algo que no terminaría de encajar con la lógica de la competencia característica de la economía de mercado (basada, quiérase o no, en el principio darwinista de que la selección de las mejores iniciativas en un mercado competitivo es buena para la economía y en general para los intereses de todos) y sobre todo colocaría a los autónomos exitosos en contra de los vulnerables –de ahí precisamente la falta de unidad de clase–, pues la protección (*a fortiori* asumida en gran parte por aquellos) no podría dejar de ser vista como una distorsión de las pautas de libre mercado,

³¹ Esta dificultad para centrar o personalizar en un causante particular la vulnerabilidad de los trabajadores autónomos –decisiva, me parece– es incluso reconocida (y no adecuadamente resuelta) por los partidarios de estas propuestas: “quién sería el deudor de protección en materia de prevención de riesgos laborales en favor del trabajador personal pero que trabaja sin subordinación económica?; quién pagaría la indemnización de despido cuando se trabaja para consumidores finales?”; A. TODOLÍ SIGNES, *Regulación del trabajo y política económica. De cómo los derechos laborales mejoran la economía*, cit., p. 207.

³² La plataforma digital no implica por tanto necesariamente una “posición subordinante” (típica de empleador), razón por la que es discutible que la mera propiedad del algoritmo deba interpretarse como determinante de aquella condición por quien lo esté explotando, más allá de la de mera función de intermediación o de agencia; J. LAHERA FORTEZA, *Reformas y retos laborales*, Cinca, Madrid, 2023, p. 199.

según las cuales todos los que participan en el juego tienen que sujetarse a las mismas reglas de acuerdo con un estricto principio de igualdad jurídica, sin privilegios ni ventajas, menos para quienes libremente y asumiendo el riesgo no han sabido o no han podido salvar su iniciativa³³.

Quiere ello decir que la única fuerza real en la que podrían soportarse las propuestas de universalización de la protección laboral para todo el trabajo humano, y particularmente para el trabajo autónomo vulnerable, no ha de ser otra entonces que la que pueda proceder de “normas dirigidas”, diseñadas o construidas burocráticamente *ex profeso* por el legislador con la finalidad de alcanzar los objetivos de justicia social que el mismo legislador defina según su criterio y haya proyectado como fines hacia los que haya de tender la acción del Estado, seguramente dentro del marco de orientación ideológica que pueda ir quedando definido desde ámbitos puramente teóricos, intelectuales o especulativos³⁴. Pero es preciso subrayar que entonces esta nueva legislación laboral universalizada constituiría una regulación del trabajo esencialmente “constructivista”, nacida y determinada *top-down* (de arriba abajo, artificial o burocráticamente, fruto de la ensoñación idealista de la justicia social) y no *bottom-up* (de abajo a arriba, natural o espontáneamente, fruto material de fuerzas sociales reales y ciertas), y por tanto carente de base socio-económica (política y de mercado) real, con consecuencias impredecibles por tanto –como siempre acontece con los experimentos legislativos– en términos de eficiencia económica y de mercado³⁵, y a la postre también de justicia social (pues en un contexto de escasez, como es por definición el de la economía, la gestión no eficiente ni provechosa de los recursos, es decir el despilfarro social, constituye la peor de las injusticias)³⁶. La enorme dificultad para definir cuáles podrían ser los contenidos concretos reales (tiempo de trabajo, reglas de jornada, salario mínimo, poderes directivos, responsabilidad vicaria) de una regulación de protección del trabajo autónomo vulnerable empíricamente viable –más allá de la protección básica por pérdida de actividad u otras reglas mínimas de suficiencia en materia de derechos fundamentales, conciliación, seguridad y salud laboral o protección social³⁷–, verificada por cierto en España atendiendo al recorrido que han tenido las re-

³³ J. CRUZ VILLALÓN, “El debate en torno a la adaptación o superación de la subordinación como elemento referencial del Derecho del trabajo ante las nuevas formas de trabajo. Un debate global desde la perspectiva española”, *cit.*, p. 32.

³⁴ No parece que la fuerza de transformación política de las leyes del trabajo pueda residenciarse hoy en día en protosindicatos o agrupaciones colectivas de trabajadores de nueva generación como “*RidersxDerechos*”, “*Las Kellis*” o “*Mensakas*”, pongamos por caso, pues se trata de grupos minoritarios y sectoriales de trabajadores más de “escala gremial” que portadores de una verdadera “conciencia de clase” –“clase universal”, en el sentido marxista–; y sólo con esta base ha podido el movimiento obrero transformar la sociedad política y el derecho por el que se rigen los procesos del trabajo y la producción.

³⁵ Sea por sus efectos distorsionantes de mercado, sea en todo caso por el escepticismo con el que podría contemplarse la capacidad real de estas regulaciones para ser eficaces alcanzando los fines a los que tienden; O. CREMADES CHUECA, “¿Hacia un Estatuto del Trabajo del siglo XXI en España?: reto jurídico-político y eficiencia normativa”, *Briefs AEDTSS*, 4 (2024), p. 2

³⁶ G. CALABRESI, *El coste de los accidentes. Análisis económico y jurídico de la responsabilidad civil* (trad. de J. Bisbal), Ariel, Barcelona, 1984, pp. 42 y ss.

³⁷ La doctrina considera de hecho técnicamente inviable el traslado de las reglas de estilo laboral clásico al ámbito del trabajo autónomo vulnerable, toda vez que los poderes económicos de un hipotético cliente preferencial no pueden

glas de protección del trabajo autónomo económicamente dependiente (Ley 20/2007, 11 julio), estaría certificando *ex consequentiis* en cierto modo lo que aquí se sostiene³⁸. La ansiada Directiva 2024/2831, 23 octubre, de trabajo en plataformas, con un perfil de protección laboral más bajo de lo inicialmente esperado, tampoco ha terminado de contribuir por cierto a definir sustantivamente criterios para signar los nuevos tipos de trabajo vulnerable que merecerán protección, ni tampoco el contenido y grado o alcance de esta, más allá de la normalización de ciertas reglas básicas o transversales (comunes para laborales y autónomos de plataformas) en aspectos como salud laboral, tutela judicial y garantía de indemnidad, tratamiento de datos o gestión algorítmica del trabajo³⁹.

Conclusiones

El análisis realizado permite constatar el agotamiento de la secular capacidad de avance del trabajo asalariado como figura crucial de las relaciones de producción en el capitalismo postindustrial. La evolución digital y la expansión de las plataformas tecnológicas han generado nuevas formas de prestación de actividad personal que desafían los criterios clásicos de ajenidad y dependencia, y que *prima facie* parecen encajar mejor en los esquemas del trabajo por cuenta propia. En este contexto, han visto la luz nuevas propuestas de universalización de las reglas de protección del trabajo, con objeto de evitar el desamparo de quienes encuentren ocupación en estas figuras emergentes e inéditas de producción. Sin embargo, estas propuestas han venido acompañadas de unos criterios de identificación de los trabajos que deberían ser protegidos un tanto oscuros e inconsistentes teóricamente, tales como la dependencia económica o la vulnerabilidad del trabajo personal –supuesta para toda prestación personal operada sin capital relevante o estructura de empresa– que se enfrentan también a importantes desafíos de viabilidad práctica.

Por lo pronto, la dependencia económica como criterio de imputación de la protección laboral resulta problemática debido a su carácter unilateral, inseguro y mutable. Y es que, frente a la subordinación, en la que se ha fundamentado clásicamente la protección laboral, interna al contrato de trabajo, acotada jurídicamente y suficientemente estable y segura, la dependencia económica es un concepto fáctico tributario de una circunstancia externa a la relación del prestador del servicio con el cliente principal que depende potestativamente del trabajador y resulta inestable al fluctuar constantemente

homologarse con los de un empleador laboral, de modo que, si así se hiciera, terminaría produciéndose un “encorsetamiento por la vía de reglas rígidas y poco adaptables a un modelo económico que requiere de las correspondientes dosis de flexibilidad organizativa”; J. CRUZ VILLALÓN, “El debate en torno a la adaptación o superación de la subordinación como elemento referencial del Derecho del trabajo ante las nuevas formas de trabajo. Un debate global desde la perspectiva española”, *cit.*, p. 32.

³⁸ A. JURADO SEGOVIA, “Un Estatuto de los Trabajadores del siglo XXI? Algunas premisas y apuntes”, *cit.*, p. 4.

³⁹ Sintomáticamente, por ejemplo, nada se dice en materia de tiempo de trabajo, sin duda uno de los aspectos del trabajo en plataformas más difíciles de sujetar a regulación; *vid.* F.M. EXTREMERA MÉNDEZ, “Al fin la Directiva 2024/2831 sobre condiciones de trabajo en plataformas: retos y oportunidades de su trasposición al derecho español”, *Lex Social*, vol. 15, núm. 1 (2025), pp. 27 y ss.

según el mercado, pues deriva del peso relativo del cliente principal entre el resto de los clientes del prestador de los servicios correspondiente, lo que comporta gran incertidumbre para las empresas (los clientes de los servicios de los trabajadores autónomos). Ello sin contar con que la aplicación de un marco normativo tuitivo basado en la vulnerabilidad de cierto tipo de trabajadores autónomos –los que en cada caso se vaya catalogando como económicamente dependientes– podría generar una cierta sobrerregulación que podría dar lugar a efectos inconvenientes de protección distorsionando la libre competencia y las dinámicas de mercado.

Asimismo, la propuesta de extender la protección laboral a toda actividad de producción humana realizada sin elementos de capital o estructura empresarial relevante adolece de una falta de precisión conceptual que también permite dudar de la solvencia teórica y práctica de este criterio. La dificultad de determinar qué sea la falta de aportación de capital o en que consista la no utilización por el trabajador de una estructura de empresa suscita una gran inseguridad jurídica por dibujar un criterio “negativo” de identificación del trabajo que se considera vulnerable y merecedor de protección laboral que puede plantear muchas incertidumbres. Tampoco es fácil definir en qué consista el capital cuya aportación desvirtuaría la vulnerabilidad del trabajador, toda vez que en el capitalismo de servicios la entrega de algo más que nuda fuerza de trabajo por los prestadores de actividad personal es una constante normal, razón por la que los defensores de esta tesis han tenido que terminar matizando que debe tratarse de capital “relevante”, pero sin precisar cuándo podrá entenderse que estamos ante tal circunstancia indeterminada.

Por lo demás, el trabajo también subraya que la atomización y diversidad de los nuevos trabajos que se vayan originando en el nuevo contexto tecno-económico de las plataformas digitales, tendencialmente autónomos en su mayoría, dificulta la composición de una base sociológica sólida desde la que armar organizaciones y movimientos colectivos y sindicales con capacidad política suficiente para forzar una legislación del trabajo a la altura de sus intereses. Ya no hay una sola clase de trabajadores, sino tipos de trabajadores muy variados y con intereses distintos que operan con medios productivos propios y con independencia jurídica –trabajadores tendencialmente autónomos, decimos– en un mercado abierto a la competencia. Esto es lo que hace que las iniciativas de promulgación de una regulación que ofrezca protección y cobertura –en forma de derechos– a los intereses de estos nuevos trabajadores ya no puedan proceder de la fuerza política de las asociaciones o movimientos de los trabajadores mismos (en su confluencia con las empresas o clientes receptores de los servicios), sino de la acción normativa espontánea del legislador *motu proprio*. Pero esta circunstancia puede producir como resultado regulaciones constructivistas de corte idealista, eventualmente alejadas de la realidad de los fenómenos sociales de los que quieren hacerse cargo, y por tanto de consecuencias a veces impredecibles, no sólo económica sino también socialmente.