

La nouvelle revue du travail

8 | 2016

Quel dialogue social ?

Varia

Autoexplotación al volante : los camioneros autónomos españoles

L'auto-exploitation au volant : les camionneurs indépendants espagnols

Self-exploitation at the wheel : independent Spanish truck drivers

PABLO LÓPEZ CALLE

<https://doi.org/10.4000/nrt.2726>

Traduction(s) :

L'autoexploitation au volant : les camionneurs indépendants espagnols [fr]

Résumés

Español Français English

Este estudio sobre los camioneros españoles independientes que recorren grandes distancias muestra cómo la forma jurídica de la relación capital-trabajo no implica diferencias substanciales en las relaciones de explotación capitalistas ; efectivamente, la independencia y el trabajo asalariado responden a estrategias de rentabilidad distintas o a formas diferentes de obtención y de aumento de la plusvalía pero ambas se basan en una relación de explotación. En este artículo se analizan las transformaciones del modelo productivo español de los últimos treinta años como un modelo de "competitividad por el coste" basado en la intensificación del trabajo y en la individualización de las relaciones salariales. El crecimiento de sectores tales como la logística y el transporte a grandes distancias, así como la figura del camionero independiente de largo recorrido, son claves para analizar ese proceso.

Cette étude sur les camionneurs de longue distance indépendants espagnols montre que la forme juridique de la relation capital/travail n'implique pas de différences substantielles dans les relations d'exploitation capitalistes : indépendance et salariat répondent à des stratégies de rentabilité différentes ou à des formes différentes d'obtention et d'augmentation de plus-value, mais reposent bien sur une relation d'exploitation. Pour ce faire, l'article analyse les transformations du modèle productif espagnol des trente dernières années comme un modèle de « compétitivité par les coûts » basé sur l'intensification du travail et sur l'individualisation des relations salariales. La croissance de secteurs tels que la logistique et le transport de longue distance, et la figure du camionneur de longue distance indépendant sont des clés pour analyser ce processus.

This study of self-employed Spanish long-distance truck drivers shows that the legal form of the capital/labour relationship does not imply a significant difference in relations of capitalist exploitation. Salaried work or self-employment constitute both different profitability strategies as well as different ways of obtaining and increasing added value. At the same time, they are clearly rooted in an exploitative relationship. The articles analyses transformations in the Spanish productive model over the past 30 years, viewing them as

part of a “cost-based competitiveness” model based on an intensification of work and individualised employment relations. Growth in sectors like logistics and long-haul transportation, along with the figure of the independent long-distance truck driver, are help to analyse this process.

Entrées d’index

Mots-clés : camionneurs, logistique et transport, conditions de travail, indépendants

Keywords : truck drivers, logistics and transportation, working conditions, self-employed workers

Palabras claves : camioneros, logística y transporte, condiciones de trabajo, independientes

Texte intégral

« La mayoría de la gente antes lo que quería es dormir en casa, pero ahora con la crisis, también es verdad, que la gente ya está más dispuesta. Por ejemplo, antes, que la gente hiciera horas extras o trabajara en fines de semana pues era muy difícil, pero ahora ya es más fácil ».
(Empresario de una Agencia de Transportes [E12])

- 1 En los últimos meses hay un creciente debate sobre las causas y las consecuencias del proceso de mercantilización de las relaciones laborales, uno de cuyos síntomas es el incremento de los trabajadores autónomos o los empresarios sin asalariados. Proceso animado y apoyado por las nuevas teorías del emprendimiento y las ayudas institucionales al mismo. Ciertos autores consideran que la extensión cualitativa y cuantitativa del autoempleo y de nuevas formas de trabajo “atípico” son una suerte de avanzadilla de nuevas formas de sociabilidad no articuladas ya por la relación salarial (Dupuis y Larre, 1998 ; Bologna, 2006 ; D’armures, 2006 ; De la Garza, 2011 ; Brown y Lighton, 2013). Otros autores sostienen, al contrario, que los fenómenos como “la desaparición de la forma tradicional de empresa y la creación de múltiples unidades de producción, acompañadas de nuevas situaciones laborales no convencionales, no significan la desaparición de la relación salarial sino más bien su regresión” (Rolle, 2003 : 161).
- 2 En el seno de este debate aparece otra discusión en torno al problema de la autonomía dependiente. Por ejemplo, en la presentación del número 5 de la Nueva Revista de Trabajo “Indépendance et salariat. Porosité des status”, Sophie Bernard y Marnix Dressen señalan, entre otras interesantes cuestiones, que para algunos trabajadores « la autonomía puede ser en ciertas condiciones un medio de escapar a la dependencia propia del asalariado » (Bernard, Dressen, 2014). Nosotros pensamos que ciertamente ello puede que sea así para determinados perfiles de trabajador independiente, pero que en otros muchos casos, como el que tratamos en este estudio, la autonomía supone más bien un incremento de la vulnerabilidad o dependencia de los trabajadores.
- 3 Las economías del Sur Europeo han sido las principales víctimas del proceso de reorganización productiva en Europa. Un proceso que ha sido liderado por las grandes multinacionales europeas y americanas de fabricación de bienes y servicios de consumo de masas. La liberalización de las economías nacionales y la flexibilización de los mercados de trabajo, les han permitido la transición hacia estrategias de rentabilidad basadas en la intensificación del trabajo : la fragmentación de los procesos productivos y la externalización de actividades ha supuesto la concentración en los países del centro de las tareas alto valor añadido y la deslocalización de las más simples a los países con bajos costes laborales. La individualización de las relaciones laborales, que supone la vinculación formal de los salarios y las remuneraciones percibidas con la carga individual de trabajo de cada operario es el modelo de relaciones contractuales coherente con esta estrategia de intensificación. El incremento de las microempresas y los trabajadores autónomos es resultado directo de este proceso de individualización.
- 4 Debido a ello, la externalización de actividades hacia arriba y hacia abajo en la cadena del valor ha dado lugar, por una parte, a la aparición de nuevas pequeñas empresas y trabajadores independientes que realizan “servicios avanzados” a la producción, y por otra, aunque en mucho mayor número, a pequeñas empresas y trabajadores autónomos que realizan los “servicios atrasados”. Las formas flexibles de contratación y de remuneración hacen aparecer una nueva “Clase Creativa” (Florida, 2002) que realizan tareas basadas en el conocimiento, disfrutan de una alta iniciativa y una gran capacidad de autoorganización. Se trata de nuevas formas de « trabajo inmaterial » difícilmente estandarizables y que requieren fórmulas de retribución vinculadas a resultados y objetivos (Lazzarato, 1997). Este nuevo universo *free lance* está compuesto por los antiguos obreros que han salido “ganando” en este proceso : mejoran sus condiciones a medida que el Estado de Bienestar se desmantela y el modelo fordista se reorganiza. Pues obviamente el Modelo Fordista-Keynesiano imponía cierta solidaridad redistributiva a los salarios altos y la estandarización de los procesos limitaba la iniciativa individual para poner en valor actitudes y aptitudes personales de alto nivel de « excelencia ». De hecho, estos nuevos “profesionales autónomos, antiguos trabajadores asalariados, tienen una imagen extremadamente crítica del trabajo organizado. La autonomía es para ellos la oportunidad de mostrar y desarrollar al máximo sus capacidades” (Reynaud, 2007. 306).
- 5 En definitiva la aparición estas nuevas formas de empleo alimentan el mito del “Fin del trabajo” y la superación de la sociedad salarial y coadyuvan a sostener la tesis de que el incremento del trabajo autónomo, proyectado en la figura del nuevo “emprendedor” es una suerte de avanzadilla del proceso de emancipación de la clase obrera (Bologna e Banfi, 2011, 16)

6 Pero la otra cara de la implantación de los sistemas de “fabricación ligera” son los obreros que salen perdiendo en esta transición. Los trabajadores que desaparecen al final de las cadenas de subcontratación, en regiones periféricas, en las actividades de carácter manual y los servicios de transporte y almacenaje, y para los que la forma de retribución natural es, bien el destajo o bien la venta directa del producto de su trabajo. Es decir, que sufren un proceso de pérdida de derechos laborales que les lleva hasta una virtual autonomía que los hace, sin embargo, altamente dependientes de sus clientes-empresas¹.

7 En conjunto, para el obrero colectivo, estas transformaciones han supuesto un deterioro generalizado de sus condiciones de vida y de trabajo (Burchell et al, 2009). Además de ello, los que han salido « ganando » y los que han salido « perdiendo » forman parte del mismo sistema de vasos comunicantes, son dos caras de la misma moneda, para que hayan ganado unos han tenido que perder los otros, en cantidades superiores. El problema añadido es que esta situación limita la formación de subjetividades de clase, pues produce el espejismo de que realmente cualquier trabajador puede acceder al trabajo emancipado –superando incluso las constricciones del trabajo asalariado- si se lo propone realmente (López Calle, 2011).

8 Ahora bien, la relativa mayor capacidad del primer tipo de trabajador para significar la figura del nuevo autónomo –a pesar de ser muchos menos que los autónomos del segundo tipo-, no sólo tiene que ver con su, digamos, mayor brillo profesional, sino también con su mayor capacidad para ser nombrados, analizados. Es más fácil, desde un punto de vista teórico, analítico, e incluso desde ciertos planteamientos obreristas, sostener que la autonomía genera independencia, que lo contrario. Pues decir que la autonomía genera independencia simplemente es una proposición redundante, pero sostener que la autonomía puede generar dependencia, es, por la misma razón, contradictorio.

9 Y ello obliga, en primer lugar, a plantear la cuestión de la independencia en un nivel superior de reflexión, por encima de la distinción entre trabajar por cuenta propia y hacerlo por cuenta ajena. O dicho de otra manera, a preguntarnos en qué consiste esa “dependencia propia del asalariado” que referían las autoras citadas : ¿Acaso el contrato de trabajo asalariado no se ha basado nunca en otra cosa que en la radical e inalienable autonomía del trabajador para vender libremente su capacidad de trabajo por un tiempo determinado ?.

10 Obviamente “la dependencia propia del asalariado” a la que se refieren las autoras citadas es *real*, pero deriva precisamente de las contradicciones que encierra la “independencia” formal del individuo en las sociedades modernas : estamos sometidos a esa suerte de “libertad negativa” [Berlin, 1988 :205-211] que nos hace libres “incluso para morirnos de hambre”, y nos obliga -nos da la posibilidad- de entrar en una relación de dependencia para poder subsistir : arrendando “voluntariamente nuestra voluntad”, o nuestra capacidad de trabajo, por un tiempo determinado. El trabajador autónomo, claro está, está sujeto igualmente a una suerte de “independencia negativa” de características formales diferentes y pero de consecuencias reales similares : la libertad para no *asalariarse*, implica un coste. Ese coste lo analizaremos aquí como una forma de explotación, que denominaremos, provisionalmente, “autoexplotación”.

11 Pues bien, a partir de esos presupuestos, hemos estudiado cómo el proceso de individualización de las relaciones salariales es consustancial a la emergencia de un tipo de trabajadores autónomos –los « autónomos de segunda generación » (Bologna, 2006)- que ha tenido lugar en sectores intensivos en trabajo físico y descualificado. Así, en España, podemos observar que « el acceso de un trabajador al estatus de autonomía, no significa su emancipación, sino más bien la pérdida de todos los derechos sociales administrativamente vinculados al trabajo por cuenta ajena. La autonomía significa la abolición de toda mediación [protección] entre la empresa y el trabajador » (Rolle, 2003, 160)

12 En esta investigación, nos centramos en el caso de la logística, en particular sobre los camioneros autónomos de larga distancia en España². En primer lugar veremos cómo el intenso desarrollo del sector de la logística es resultado de ese modelo de desarrollo que hace la intensificación del trabajo el principal factor de competitividad entre empresas y entre trabajadores. Nuestra tesis es que, en estos sectores, la mayor autonomía deviene más bien en un dispositivo de presión para la reducción del precio de la fuerza de trabajo o el empeoramiento de las condiciones de trabajo (Husson, 2006). Mostraremos cómo estas determinaciones hacen de la « auto-explotación » el principal factor de competitividad.

1. Intensificación del trabajo de los camioneros autónomos en el contexto del modelo productivo español de los últimos treinta años

13 Este modelo de desarrollo económico español de los últimos treinta años, que algunos autores han denominado *de vía baja de desarrollo*[Boyer y Freyssenet, 2001], se ha caracterizado por la intensificación del trabajo (ampliación del número de trabajadores o de la extensión e intensidad de las jornadas) y el abaratamiento de costes laborales como la principal forma de obtención de rentabilidad empresarial. Este modelo se ha constituido a partir de la implementación de sistemas organizativos clásicos de descualificación de las tareas (a través de la parcelización y la fragmentación de los procesos productivos) y la individualización de las relaciones empresariales y laborales. Pues, de manera general, la forma de asegurar la “eficacia” del trabajo bajo dicha forma de “eficiencia” del capital se consigue ligando formalmente la carga de trabajo individual al salario percibido.

14 El proceso comienza en nuestro país con la liberalización de los mercados internos y externos con ocasión de la entrada en el mercado comúneuropeo, que permitió la llegada de los grandes grupos multinacionales de bienes de consumo y de servicios europeos y americanos. Estas grandes corporaciones se implantaron mediante la absorción de los grupos empresariales locales que fabricaban sus líneas de producto, para, posteriormente, quedarse con las fases

15 finales de los procesos de producción, externalizando el resto de tareas de menos valor añadido a otras empresas y centralizando las tareas de alto valor añadido y centros tecnológicos en sus países de procedencia.

16 De forma que sus centros de fabricación se instalan en países de bajos costes laborales semiperiféricos, como España, pero en estos centros de fabricación se aplican los métodos organizativos de la llamada fabricación ligera consistentes en la fragmentación de los procesos y la subcontratación y externalización de tareas, constituyendo complejas cadenas de subcontratación extendidas por el territorio³.

17 En este contexto, la logística y el transporte pasan a ocupar un lugar preponderante en el sistema productivo. Por ejemplo, los datos del valor generado por el transporte terrestre de la UE-25 así lo reflejan, pues entre 1999 y 2007 su aportación al valor añadido a coste de los factores se incrementó un 32,4 %, pasando de 147.029,3 a 194.639,8 millones de euros.

18 Pero, a su vez, esta actividad de logística y transporte, que no forma parte del núcleo de negocio de las empresas fabricantes, sufre un proceso análogo de externalización, que comienza con la creación de departamentos especializados en la gestión logística (logística de aprovisionamiento, logística de producción y logística de distribución), para más tarde iniciar, a su vez, su externalización hacia nuevas empresas de logística que absorberán esas funciones trabajando para varios clientes a la vez.

19 Más tarde, estos grandes operadores logísticos van a poner en marcha de nuevo sus propias estrategias de racionalización : concentración de capitales en grandes compañías nacionales e internacionales de servicios logísticos que subcontratan la mayor parte del trabajo a centros de almacenaje y agencias de transporte.

20 Por último, estas agencias de transporte externalizarán a su vez las tareas de transporte a pequeñas empresas de transporte y a los transportistas autónomos. Por lo que el proceso de atomización empresarial del transporte fue tan rápido como el crecimiento del sector en España, pues ya en el año 1996, el 71 % de las empresas españolas del transporte de mercancías por carretera poseían sólo un vehículo, otro 24 % tenía entre 2 y 5, y sólo el 5 % restante tenía flotas de 6 o más vehículos ; situación acorde con el hecho de que el 40 % de los vehículos autorizados por entonces para el transporte de mercancías perteneciese a autopatróns [Colomer, 1998 :22]. Desde entonces, el número de empresas con 1-2 trabajadores se ha incrementado en un 49 % entre los años 1999 y 2009.

« Tú estabas trabajando antes en una empresa y luego cambias a ser autónomo, y la empresa se quita de todos esos gastos... si tú eres autónomo tú vas a tener un control porque lo pagas tú ; entonces la empresa ha visto que está pagando camión, está pagando averías, está pagando conductor, está pagando todo, y han dicho 'Esto no nos renta, nos renta mejor contratar a alguien, o si no hablar con esa persona : sácate el título si quieres seguir trabajando, si tú entras y te sacas el título puedes seguir con el mismo camión, te vendemos el camión, y te garantizamos trabajo' pero ya no como... [asalariado] » [E13] Jorge S., 40 ans, Presidente de TRADIME (Asociación patronal de transporte por carretera), fue camionero autónomo antes de ser empesario de TSG (20 empleados y 20 camiones)

21 Actualmente el 40 % de los camioneros asalariados está empleado en empresas de menos de 10 trabajadores ; mientras que las empresas de más de 500 trabajadores emplean sólo a un 3 % de los conductores. Pero la fragmentación corporativa del sector no termina del sector no acaba en la microempresarialización, sino que culmina en un fuerte proceso de autonomización formal de los trabajadores (aunque, como veremos, se trata de trabajadores autónomos altamente dependientes). El adelgazamiento de plantilla fija se produjo a base de “externalizar lo que es el servicio de la conducción, hasta ofrecérselo a los propios trabajadores de plantilla para que se pusieran como autónomos, y les siguen dando el trabajo que antes hacían como trabajadores de plantilla” (Eduardo H., Secretario de Acción Sindical de la Federación de Transportes de UGT).

22 Por lo tanto, en el año 2007, justo antes de la *Gran Recesión*, el personal no asalariado suponía el 33 % de las personas ocupadas en el TMC [Transporte de Mercancías por Carretera], mientras que en el conjunto de la población ocupada esa proporción sólo alcanzaba al 14 %. Y fundamentalmente eran conductores : de las 424.244 personas ocupadas en el TMC en 2008, aproximadamente 336.000 eran camioneros (de ellos, 130.000 eran autónomos). Pero la alta proporción de trabajo autónomo entre los conductores de camión es sólo la punta del iceberg de la precariedad e inestabilidad asociada a la individualización de las relaciones laborales en esta actividad. Por ejemplo, en el caso de los trabajadores asalariados se producen tasas de temporalidad que superan al 75 %, y más del 60 % de esos contratos eventuales no tienen una duración mayor de seis meses.

23 Por tanto, el oficio de camionero, al ser el engranaje que articula la flexibilidad del sistema (esto es, las rápidas variaciones entre la oferta y la demanda de bienes y servicios) es uno de los colectivos que primero y más intensamente sufren los efectos de los períodos de recesión económica, soportando sobre sí una gran parte de los riesgos del sistema. Sabemos, por ejemplo, que el parque de vehículos pesados autorizados para el transporte de mercancías se ha reducido de los 400.000 a los 349.593 entre 2007 y 2012. El número de operaciones de transporte ha pasado en esos años de los 332 millones a los 200. Lo que ha supuesto pasar de 2.408.978 toneladas transportadas a las 1.466.502 en 2011. Ya en el año 2008 para la ocupación conductor de camión hubo 49.418 demandas de empleo para sólo 3.000 ofertas, y en el año 2011, el número de demandas alcanzó la cifra de 70.625, mientras el número de ofertas apenas llegó a las 1.737. De tal manera que en el sector del transporte terrestre y las actividades anexas, se cerraron unas 14.500 empresas durante el bienio 2008-2010, y el valor añadido bruto de la rama de actividad Transporte y Comunicaciones, que venía suponiendo un 7 % anual del total nacional hasta el año 2007, bajó un punto sólo en tres años.

Como se trata de un tipo de trabajo en el que los márgenes o las diferencias en cuanto a productividad y calidad son muy estrechos, la competitividad se establece en torno a la carga de trabajo que está dispuesto a ofrecer cada conductor por un precio dado -ya sea un asalariado pero con condiciones laborales altamente flexibles o bien un autónomo pero altamente dependiente-, tal y como nos explica, con particular clarividencia, un delegado sindical :

« Antiguamente existía un acuerdo tarifario de tarifas máximas y mínimas, en función de la distancia y el tipo de mercancía. Con la liberalización, esto no se pudo mantener. Ahora los precios son libres, ipero claro ! El tema es que hay un cargador y muchos transportistas. Imagínate que una fábrica necesita cargar, que necesita mandar mercancía ¿no ? . ¿Qué hace ?, pues que llama a unas cuantas empresas e inicia una subasta a la baja. <Un porte de aquí a aquí, ¿por cuánto me lo haces ?>, <pues, a tanto>, <iqué dices tío ! Eso no lo podemos pagar> ; y se va a otra y sigue en cascada. O sea, se establece una subasta a la baja, y el que más barato oferte ese se lo lleva. (...) A la gente le aprieta la letra, no quiere aumentar gastos, etc.,etc., con lo cual las tarifas siempre están muy ajustadillas, muy tirando a la baja. Es un problema de organización del sector, de un mercado con exceso de oferta, y por eso los precios bajos que imponen los cargadores » Manuel M., técnico de la Federación de Transporte y Comunicación de UGT

24 Tal es así que el arquetipo actual de estas tensiones lo constituyen las bolsas de carga que funcionan como verdaderas subastas de portes :

« [¿Cómo es eso de las bolsas ?] « -Pues son subastas. Las subastas lo que hacen es sacar los precios. Entonces la gente accede a eso, y contrata, y eso suelen ser las agencias, pero claro si tú eres una agencia, y a ti te han ofrecido 100, lo has puesto a 90, y te lo cogen a 90, y lo bajas más, y te lo siguen cogiendo... y eso suelen ser las agencias. Pero el efecto ha sido ese. Entonces ante una cantidad determinada de camiones en trabajo, este sistema que teóricamente es bueno, es malo para el transporte que baja. Porque además aquí tenemos una cuestión tradicional, y es que la salida suele ser a un precio normal, pero el problema es lo que se llama los retornos. Entonces sí tú has obtenido un buen precio para salir, para volver, pues puedes volver a un precio menor. No deberías hacerlo, pero se hace. Aunque no cubran el gasóleo, porque todo lo que me lleve, como tengo que volver y el incremento de costes tan pocos grande vaya vacío cargado, siempre consumo más pero bueno, como me llevo algo de dinero, pues entonces eso ha hecho que los retornos sean más baratos. Y los retornos son los que se buscan a través de Internet. Entonces pues ha sido una ventaja en el sentido que vas con menos kilómetros vacío, pero al que sale de su casa, y le estás haciendo tú el retorno, le estás bajando el precio de salida también. Y el efecto global ha sido una bajada del precio ». Ramón L., 40 años, camionero autónomo de larga distancia, Coslada.

25 Estas bolsas de carga como *Wtransnet* o *Teleroute* funcionan a nivel nacional e internacional, con sofisticados sistemas informáticos que consiguen ajustar oferta y demanda en tiempo casi real (lugares de carga y descarga, distancias y precios ofertados y demandados) y que permiten incluso a los clientes contratar pequeñas cargas, grupajes o palets, que luego son completadas por el propio sistema. Para participar en estas bolsas los transportistas deben hacerse socios pagando una cuota.

2. De la intensificación a la autoexplotación

26 No obstante, antes de mostrar los efectos de esas relaciones de autoexplotación en el caso que estudiamos, es necesaria una reflexión más en torno a la noción misma de “auto-explotación”, término que tomamos prestado, entre otros, del campo de los estudios clásicos del campesinado.

27 Para Tchayanov, por ejemplo, las relaciones de autoexplotación de la Unidad Económica Campesina, remiten al proceso por el cuál el pequeño propietario campesino, para conservar su independencia y autonomía frente a la *subsunción real* en el sistema capitalista, que lo convertiría en agricultor⁴, realiza transferencias de valor (produce plusvalor), autoexplotándose, en el intercambio de sus productos con mercancías procedentes de otros procesos productivos con una composición de capital mayor [Tchayanov, 1990]. En éste sentido, autoexplotación supone intensificación del trabajo, pues las transferencias de plusvalor (absoluto) por parte del productor-trabajador se deben a que vende productos con un valor individual –coste de producción- muy por encima de su valor social. Siendo el valor social el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir un bien determinado en un momento dado, en función de los avances técnicos de la época.

28 El camionero autónomo, como el pequeño campesino, no tiene igual acceso a dichos avances técnicos, pues éste acceso está supeditado a la *escala* de la inversión de capital : a mayor escala de la inversión –y por ende mayor composición de capital-, mayor productividad del trabajo por unidad de capital invertida. De forma que el camionero autónomo obtiene menos valor equivalente al producto de su trabajo que otras unidades productivas, lo que implica que debe entregar más trabajo, más valor, para obtener el mismo valor equivalente.

29 Por otra parte, el término de autoexplotación está siendo utilizado, cada vez con más frecuencia en la actualidad, en el mismo sentido en el que lo utilizamos nosotros, en el marco de la crítica a la individualización de las relaciones laborales que hay detrás del nuevo discurso managerial de la empleabilidad. Por ejemplo Peter Bloom afirma directamente que los actuales procesos de desregulación del mercado de trabajo transforman “la fantasía de la empleabilidad en el deseo de autoexplotación” [BLOOM, 2013 :789]. Y otros autores hablan de “explotación reflexiva” (reflexive exploitation), cuando ‘a person reflects on herself as an object of exchange in order to access a wage and social status, to choose a life that is compatible with the injustices of liberal capitalism’ [Cremin, 2010, 137].

30 En definitiva, es cierto que el concepto de auto-explotación (*'Self-exploitation'* o *'Selbstausbeutung'*) es realmente una contradicción en los términos : permite, entre otras cosas, presentar las determinaciones que obligan al trabajador autónomo a entregar “trabajo impago”, como si fueran preferencias o elecciones personales [el trabajador autónomo –“self-employment” en inglés- se enfrenta así mismo como empresario : carece de antagonista. Su beneficio se vincula formalmente a lo que es capaz de trabajar (Vivant, 2013, Abdelnour, 2012)]. Pero ahí radica precisamente la potencia explicativa del concepto, pues justamente esta contradicción es, en última instancia, la misma que está en la base de la consideración del trabajo como una mercancía y que da lugar al contrato de trabajo por cuenta ajena.

31 De manera que el trabajo por cuenta propia no sería tanto la antítesis del trabajo por cuenta ajena sino la relación laboral donde el trabajo mercancía alcanzaría su carácter fetichista en su más alto grado. El contrato de trabajo que articula la venta de la capacidad de trabajo como una mercancía, es sabido, presupone la posibilidad del libre establecimiento por parte del asalariado de una relación de subordinación voluntaria. Lo que permite igualmente presentar la necesidad del trabajador de ceder su capacidad de trabajo para poder subsistir (al precio determinado por el coste de sus necesidades de subsistencia), como si fuera una libre decisión de vender al mejor postor una cantidad de trabajo dada. Es por esa razón precisamente por la que el salario, aparentemente, se determina por la cantidad de trabajo entregado por el trabajador en el puesto de trabajo, y no por el valor de su capacidad de trabajo, como ocurre realmente. El trabajador asalariado no vende –voluntariamente- una mercancía, sino que aliena –obligatoriamente- su capacidad de trabajo.

32 Paradójicamente la oposición formal entre trabajo por cuenta ajena y trabajo autónomo refuerza la consideración del trabajo como una mercancía, en la medida en que la existencia de trabajo autónomo se presenta como la posibilidad que tiene cualquier trabajador de vender o no su capacidad de trabajo.

33 Pero realmente la diferenciación formal de la relación laboral no determina la existencia o inexistencia de una relación de explotación, sino de la forma de la relación de explotación. Los diferentes formas jurídicas que asume la relación capital trabajo responden más bien a diferentes estrategias de rentabilidad empresarial o diferentes modelos de producción⁵.

34 Frente a las regulaciones del estatuto salarial (que separaba formalmente la carga individual de trabajo entregada por el trabajador y el salario percibido), orientado en la obtención de plusvalor relativo mediante incrementos en la productividad del trabajo, la individualización de las relaciones laborales (desde la subcontratación de actividades a otras empresas, el recurso a contratos temporales, las fórmulas de retribución ligadas a la producción individual, hasta todas las formas de trabajo independiente o de autoempleo), es un dispositivo para producir plusvalor absoluto, es decir, para ampliar el trabajo excedente mediante la intensificación del trabajo (ampliando el número de efectivos, ampliando las jornadas de trabajo o trabajando en peores condiciones), pues consiste en incrementar el plusvalor ampliando la masa de ganancia sin variar la tasa de ganancia [Marx, 1959].

35 En suma, hablamos de individualización, más que de “mercantilización” o de “liberalización” de las relaciones laborales con el fin de subrayar que la regulación del contrato de trabajo y su institucionalización en la negociación colectiva no ha supuesto nunca una desmercantilización de las relaciones salariales, sino al contrario : la protección del estatuto salarial se orientaba, y se legitimaba por ello, a asegurar el precio justo del trabajo. De ahí que el desmantelamiento del Estado de Bienestar se haya operado sobre la base de que, en esta ocasión, las protecciones estaban manteniendo el precio del trabajo por encima de su valor real.

36 Así, como hemos dicho más arriba, la presión a “autoexplotación” es un efecto directo de la fragmentación de los procesos productivos y la individualización de las relaciones laborales. Procesos que adquieren su máxima intensidad en la figura del camionero autónomo dependiente.

3. La autoexplotación en la práctica

37 El camionero autónomo compite con el conductor asalariado ajustando su retribución al salario de aquél. Como aquél, para mantener sus remuneraciones netas sólo puede que aumentar su carga de trabajo, debido a la baja composición de capital de la actividad, que deja poco margen para el aumento de la productividad, y a la constante bajada de los precios de los portes. Pero todo aumento en la carga global de trabajo, dado que las tasas de explotación se mantienen inalterables, supone un aumento del plusvalor transferido en términos absolutos a sus “falsos clientes” [pues actúan realmente como sus empleadores], debilitándose en su capacidad de capitalización.

38 Dicho incremento del trabajo impago se concreta en diferentes formas : por ejemplo, a medida que las jornadas de trabajo se alargan, lógicamente el desgaste del trabajador es mayor y las carreras profesionales tienen un recorrido más limitado (debido al envejecimiento profesional que provoca la fatiga laboral). Otras veces, la mayor remuneración obtenida por la ampliación de las jornadas, debe ser destinada a la renovación de los medios de producción, cuyos ciclos de reposición se hacen cada vez más cortos.

39 El camionero ve cómo se incrementan sus ingresos mensuales brutos, pues la mejora de los medios de producción, y con ella la posibilidad de desplegar la carga de trabajo en menos tiempo y amortizarlos más rápidamente, implica obtener un mayor rendimiento del trabajo personal, pero éste va destinado a pagar incrementalmente ese sobrecoste :

« El transporte es muy engañoso en el sentido de que se factura mucho, de que hay que facturar mucho para llegar a fin de mes, según el observatorio de costes que hace el ministerio, entonces si divides entre los días laborales estamos hablando de que alrededor de 200 € día, es lo que te cuesta, salvo que haya un margen de un 10 a un 15 % en función de una serie de cosas, porque puedes incorporar amortización del vehículo, etcétera, pues estamos hablando en torno a los 240 € diarios. Entonces claro tú tienes que facturar al día por lo menos 500 €, para que te quede para comer, para pagar eso y algo de beneficio. Entonces qué ocurre, que claro multiplicas eso y las facturaciones en el transporte son muy grandes, pero empiezas a descontar el precio del gasóleo, y el resto de costes, y lo que queda es muy poco. De una facturación enorme que puede ser a lo mejor de 10.000 € al mes, al final limpios te quedan a lo mejor 2.000, y claro es un riesgo muy grande, porque si tú tienes que adelantar 10.000 € para sacar 2.000, porque el precio no lo cobras a lo mejor inmediato, a pesar de la ley de morosidad y de todas las protestas que hacemos, la morosidad se ha incrementado y estamos hablando de 120 días. Pues tú tienes que adelantar el dinero que pagas mensualmente, cobrar

a tres meses, y encima que te quede poco dinero, pues la verdad es que la situación está bastante difícil » Alberto R., Responsable de la Federación de Transporte de CCOO de Aragón

40 En última instancia, la financiarización de la economía familiar es la mediación que desplaza hacia adelante la tensión entre la creciente autonomía y la creciente dependencia del autónomo dependiente, prototipo del nuevo *emprendedor*. Para el camionero autónomo el grado de capitalización es inversamente proporcional a su grado de dependencia financiera. Debe destinar el máximo de sus recursos (ya sea en inversiones directas o anticipadas mediante préstamos), a la máxima capitalización, que le permite ser más productivo, pero el endeudamiento (en la compra y renovación de las tecnologías, etc.) encarece sustancialmente el coste para él de dichos medios de producción. El tipo de interés, en un escenario keynesiano ideal, se asimila cuantitativa y cualitativamente a la tasa de explotación.

« Hombre, cuando entras con un solo camión tienes que comprar la tarjeta, ahora están baratas, pero antes había que pagar pues 40 a 50.000 € de media. Ahora pueden ser unos 30 o 36.000 €. Claro, si sumas treinta y tantos mil de la tarjeta, más el vehículo, aunque sea de segunda mano, estás hablando de una inversión muy grande. El camión, si lo compras nuevo, unos 100.000 o 120.000 -estamos hablando de camión con remolque-, si estás hablando de usado, pues menos, pero en el usado claro, normalmente como te lo venden con la tarjeta, pues sube de precio. Quiero decir que el pack completo pues podemos hablar de una cosa media para entrar en el transporte, uniendo tarjeta y eso, pues podemos hablar de una media de 150.000 sumando las dos cosas. Así que el autónomo trabaja como nadie, porque tú estás avalando con tus bienes presentes y futuros, es decir aunque seas una sociedad limitada, si no tienes un capital fuerte, qué ocurre, que el banco para darte dinero para comprar el camión, pues tú tienes que poner el piso en garantía, o tus padres firman y avalan. Entonces qué ocurre, que el pequeño empresario, es que aguanta hasta más allá de lo que puede. Es mi opinión ». Alberto R., Responsable de la Federación de Transporte de CCOO de Aragón

41 Por tanto, el camionero autónomo dependiente sería el estado más precario de un continuum de situaciones laborales afectadas por las fuertes tendencias flexibilizadoras e individualizadoras de las relaciones salariales, siendo, por otra parte, ciertamente difícil establecer una distinción analíticamente relevante entre la cuenta propia y la cuenta ajena en este oficio. En ese sentido, la forma de la relación salarial (por cuenta propia o por cuenta ajena) no supone una diferencia sustantiva en las relaciones de explotación, sino que esos dos estatutos laborales son sólo dos extremos del grado de relacionaridad formal que puede alcanzar la relación salarial, y que están implícitos en la ambigüedad constitutiva de la consideración del trabajo como una mercancía.

42 Este estatuto laboral extremadamente ambigüo es un reflejo de su posición en el proceso productivo : el valor de uso de su trabajo es su propia disponibilidad y su prescindibilidad, el trabajo de transporte es un *trabajo improproductivo*, en el sentido de que no produce plusvalor, sino que el beneficio consiste en restar una determinada cantidad de plusvalor obtenido por los fabricantes de las mercancías que se transportan⁶. Un representante de una asociación de empresarios lo explicaba a su manera :

« El problema del transporte es que tampoco podemos hacer nada por crear el servicio que prestamos, es que nosotros somos subsidiarios, es que si yo produzco algo puedes crear nuevos mercados, pero es que el transporte es una consecuencia de la actividad ajena, en la que yo no puedo incidir [...] Es el problema que tenemos nosotros, que al ser un eslabón, nos ven como coste y no como algo que aporta valor, por eso no se pagan precios por encima del mínimo que se pueda pagar. Es decir, que el transporte desde el punto de vista del consumidor no se ve como algo que le aporta la posibilidad de vender sus productos y todo eso, que es lo que yo creo que es, sino que se observa como un coste, a mí me da lo mismo quien lo traiga porque parece que no aporta valor al producto, cuando no es así, pero bueno. » Jorge S., 40 años, Presidente de TRADIME (Asociación patronal de transporte por carretera), fue camionero autónomo antes de ser empresario de TSG (20 empleados y 20 camiones)

43 Esta particularidad nos ayuda a comprender algunas de las tensiones y contradicciones específicas a que está sometida esta actividad : es un trabajo esencialmente manual y solitario, escasamente afectado por la tensión a la división técnica y social del trabajo ; la competitividad se establece a partir de la intensificación del trabajo dado que no hay margen para la competencia en productividad ; además, su volatilidad (parte de la cuál es debida a su propio desarrollo), la propia fluctuación de los precios (que es su razón de ser) y la atomización empresarial, impiden o limitan el incremento en la composición de capital. Relacionado con lo anterior, el propio desarrollo de esta actividad genera sus propias tensiones o limitaciones a medio y largo plazo, pues se fundamenta en las diferencias de precios entre distintos lugares que precisamente contribuye a equilibrar.

« El transportista no tiene una seguridad, es cierto que hoy en día nadie tiene una seguridad en su puesto de trabajo, pero en el transporte todavía es más duro, los precios están... fluctuando siempre, precios libres... porque las mercancías que transportas también cambian de precio, y un servicio que tú estás haciendo por un precio puede venir alguien y negociarlo a la baja, o pueden ofrecértelo al día siguiente por menos, porque ya no compensa transportarlo a ese precio. » Honorio S., 40 años, dueño de una empresa de transporte familiar (10 empleados), Coslada.

44 Por lo demás, la posición social del camionero está también cargada de un alto grado de violencia sistémica, tal y como hemos constatado, por ejemplo, en los últimos años en la frontera francoespañola, pues éste vive, en el sentido que hemos apuntado, de las transferencias de valor que se realizan entre procesos productivos desiguales, bien con distinta composición de capital, o bien con distintos costes laborales.

45 En definitiva, las determinantes fuerzas que llevan a los camioneros autónomos a intensificar su trabajo son presentadas como si fueran sus preferencias. Parafraseando a Berlin, y su concepto de "libertad negativa", como forma de crítica al principio de libertad que articula el orden social moderno –libertad de ataduras, pero también de lazos-, podemos caracterizar a este tipo de autonomía altamente vulnerable, como una suerte de autonomía negativa (Berlin, 1988 :

205-211). Con ella, podemos hablar también de una cierta psicologización-interiorización del conflicto capital trabajo que deriva en la culpabilización del trabajador de su propio sufrimiento en el trabajo y de la falta de movilización colectiva para mejorar sus condiciones (Linhart, 2009).

46 Por ejemplo, la regulación colectiva para limitar el grado de intensidad de su trabajo es tan necesaria para estos trabajadores como la necesidad individual de transpasar constantemente dichos límites o prácticas prohibidas : doblando la jornada de trabajo, manipulando el taquígrafo, utilizando prácticas de cabotage, realizando actividades de carga y descarga.

47 Como ocurre a menudo, las reglamentaciones sobre las condiciones de trabajo que imponen las autoridades, y que tratan de fijar formalmente el valor del trabajo, son superadas o neutralizadas por diferentes mecanismos que vuelven a llevar esas condiciones al nivel de su valor real. Por ejemplo en los últimos años diferentes instancias nacionales y comunitarias han promovido una legislación específica sobre el “Autónomo Dependiente”. Pero los autónomos del transporte, al menos en España, han sido excluidos de esta definición, en parte por iniciativa propia. En efecto un aumento de las protecciones legales, tanto a nivel de precios de los portes, de pagos a la seguridad social o de limitación y regulación de las jornadas de trabajo, se presenta para ellos como una disminución de la remuneración mensual. El trabajador autónomo, por ejemplo, tiene una relación extremadamente ambivalente con la policía : es un agente para su seguridad física y para controlar que sus competidores camioneros cumplen las reglas del juego, pero es una limitación a su “autoexplotación” y a su propia competitividad. Constituyendo un factor de estrés más en sus condiciones de trabajo, pues el camionero autónomo queda atrapado en esa espiral perversa entre la producción de normativas de circulación cada vez más densas y estrategias cada vez más sofisticadas para evadir esas normas⁷.

48 Están tensiones han aumentado con la crisis económica. Por ejemplo, mientras en el año 2005 un gran porcentaje de las infracciones se debían a deficiencias en la documentación, como la carencia de tarjeta de transporte, que con 27.000 infracciones era la falta más frecuente, en el año 2009 los expedientes incoados por esa razón se reducen a 10.000, mientras que la suma de las debidas a deficiencias en el tacógrafo y a los tiempos de conducción y descanso pasaron de los 30.000 en 2005 a nada menos que los 50.000 en 2009.

Conclusión

49 El camionero autónomo, la pequeña empresa de logística, soportan, en última instancia, la pesada carga de los sistemas de *lean production* : la flexibilidad inherente al modelo de *Just in Time* aplicado de forma generalizada en el sector secundario. Este caso de estudio, además de mostrarnos las condiciones de trabajo y de vida de una profesión muy extendida y de fácil acceso para las clases populares españolas durante los años del “milagro económico español”, nos ha permitido analizar algunos de los rasgos estructurales del modelo productivo en su conjunto. Pero esta investigación también nos ayuda a comprender la especial virulencia con que la recesión económica del año 2007 ha afectado a nuestro país, que ha hecho subir intensamente las tasas de desempleo de larga duración, especialmente para los trabajadores sin cualificación provenientes de sectores como el transporte y la construcción, sin posibilidades de incorporarse a otras actividades y sin derecho a subsidios por su condición de extrabajadores autónomos⁸.

50 El parque de vehículos pesados autorizados para el transporte de mercancías se ha reducido de los 400.000 a los 349.593 entre 2007 y 2012. El número de operaciones de transporte pasó en esos años de los 332 millones a los 200. Lo que ha supuesto pasar de 2.408.978 toneladas transportadas a las 1.466.502 en 2011. Ya en el año 2008 para la ocupación conductor de camión hubo 49.418 demandas de empleo para sólo 3.000 ofertas, y en el año 2011, el número de demandas alcanzó la cifra de 70.625, mientras el número de ofertas apenas llegó a las 1.737. De tal manera que en el sector del transporte terrestre y las actividades anexas, se cerraron unas 14.500 empresas durante el bienio 2008-2010, y el valor añadido bruto de la rama de actividad Transporte y Comunicaciones, que venía suponiendo un 7 % anual del total nacional hasta el año 2007, bajó un punto sólo en tres años.

Bibliographie

ABDELNOUR Sarah (2012) : *L'Auto-entrepreneur aux marges du salariat. De la genèse aux usages d'un régime dérogatoire de travail indépendant*, Thèse de doctorat, Florence Weber (dir.), Paris, EHESS.

ALGAVA Elisabeth, Catherine CAVALIN et Sylvie CELERIER (2012), « La singulière bonne santé des indépendants », *Travail et Emploi*, n° 132, 5-20.

BERLIN Isaiah ([1958] 1988), *Cuatro ensayos sobre la libertad*, Madrid, Alianza Editorial.

BERNARD Sophie et Marnix DRESSEN (2014), « Penser la porosité des statuts d'emploi », *La Nouvelle Revue du Travail*, n° 5. [En ligne] <http://nrt.revues.org/1830>

BLOOM Peter (2013), « Fight for your Alienation : The Fantasy of Employability and the Ironic Struggle for Self-Exploitation », *Ephemera*, 13(4), 785-807. [En ligne] <http://www.ephemerajournal.org/contribution/fight-your-alienation-fantasy-employability-and-ironic-struggle-self-exploitation>

BOLOGNA Sergio (2006), *Crisis de la clase media y posfordismo. Ensayos sobre la sociedad del conocimiento y el trabajo autónomo de segunda generación*, Madrid, Ed. Akal.

BOLOGNA Sergio et Dario BANFI (2011), *Vita da freelance. Il lavoratori della conoscenza e il loro futuro*, Milan, Ed. Feltrinelli.

BOYER Robert et Michel FREYSSINET (2001), *Los Modelos productivos*, Buenos Aires/Mexico, Lumen Humanitas.

BURCHELL Brendan, Damien CARTRON, Péter CSIZMADIA *et al.* (2009), *Working Conditions in the European Union : Working Time and Work Intensity*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.

CASTELLANOS Mari LUZ et Andrés PEDREÑO (2006), *Nuevos braceros del ocio : sonrisas, cuerpos flexibles e identidad de empresa en el sector turístico*, Madrid/Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

CASTILLO Juan José (2007), *El trabajo fluido en la sociedad de la información*, Madrid/Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

CASTILLO Juan José et Pablo LÓPEZ CALLE (2007), « Una generación esquilada : los efectos de las reformas laborales en la vida y trabajo de los jóvenes madrileños », *Sociedad y utopía : Revista de ciencias sociales*, n° 29, 293-312.

CASTILLO Juan José et Pablo LÓPEZ CALLE (2003), *Los Obreros del Polo. El entorno productivo de VW-NAVARRA : una cadena de montaje en el territorio*, Madrid, Ed. Complutense.

CASTILLO Juan José (dir.) (2005), *El Trabajo Recobrado. Una evaluación del trabajo realmente existente en España*, Madrid/Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

CHAUMETTE Patrick (1998), « Quel avenir pour la distinction travail dépendant/indépendant ? », dans Alain SUPHOT (dir.), *Le Travail en perspectives*, Toulouse, Octarès, 79-88.

CREMIN Colin (2010), « Never Employable Enough. The (imp)Possibility of Satisfying the Boss's Desire », *Organization*, 17(2), 131-149.

COLLIOT-THÉLÈNE Catherine (1977), « Notas sobre el estatuto del trabajo productivo en la teoría marxista », dans *Crítica de la economía política*, n° 3, Barcelona, Ed. Fontrama, 93-112.

COLOMER Juan Vicente (dir.) (1998), *El transporte terrestre de mercancías : organización y gestión*, Valencia, UPV.

D'AMOURS Martine (2006), *Le Travail indépendant. Un révélateur des mutations du travail*, Québec, Presses universitaires du Québec.

DE LA GARZA Enrique (2011), *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva*, 2 vol. , Mexico, Plaza y Valdés.

DUPUIS Yves et Françoise LARRÉ (1998), « Entre salariat et travail indépendant : les formes hybrides de mobilisation du travail », *Travail et Emploi*, n° 77, 1-14.

ERNST et YOUNG (2009), *European Outsourcing Survey 2008*.

FLORIDA Richard (2002), *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.

GRIMWADE Nigel (1989), *International Trade*, London, Routledge.

HUSSON Michel (dir.) (2006), *Travail flexible, salariés jetables. Fausses questions et vrais enjeux de la lutte contre le chômage*, Paris, La Découverte.

IBÁÑEZ ROJO Rafael et Pablo LÓPEZ CALLE (2012), « Financiarización y relación salarial : estrategias de rentabilidad y conflictos de clase en la semiperiferia del sistema-mundo », dans Luis Enrique ALONSO et Carlos J. FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ (eds.), *La financiarización de las relaciones salariales. Una perspectiva internacional*, Madrid, La Catarata, 186-210.

JOUNIN Nicolas (2008), *Chantier interdit au public. Enquête parmi les travailleurs du bâtiment*, Paris, La Découverte.

KEYNES John Maynard ([1942] 1968), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Éditions Payot & Rivages.

LAZZARATO Mauricio (1997), *Lavoro Immateriale. Forme di vita e produzione di soggettività*, Verona, Ed. Ombre Corte 97.

LINHART Danièle (2009), *Travailler sans les autres ?*, Paris, Le Seuil.

LEIGHTON Patricia et Duncan BROWN (2013), *Future Working : the Rise of Europe's Independent Professionals*, London, EFIP.

LÓPEZ CALLE Pablo (2011), *La Desmovilización general. Jóvenes, sindicatos y reorganización productiva*, Madrid, La Catarata.

LÓPEZ CALLE Pablo et Álvaro BRIALES (2015), « La producción de desempleo en España como dispositivo de reactivación de la Economía », *Revista de Economía Crítica*, n° 20, 124-148.

LÓPEZ CALLE Pablo et Rojo R. IBÁÑEZ (2013), « La conformación del modelo productivo español : el caso paradigmático de la industria del software », *Revista Lan Harremanak, Revista de Relaciones Laborales*, n° 28, 46-64.

MARX Karl ([1867-1894] 1959), *El Capital*, Mexico, Fondo de Cultura Económica.

REYNAUD Emmanuèle (2007), « Aux marges du salariat : les professionnels autonomes », dans François VATIN (dir.) (2007), *Le Salariat. Théorie, histoire et formes*, Paris, La Dispute.

RUBIN Isaak Illich (1974), *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Buenos Aires, P & P.

SEGUI CRESPO María del Mar *et al.* (2010), *Análisis de la literatura científica en materia de trabajo y salud : Sector transporte terrestre de mercancías*, Madrid, Ministerio de Trabajo, Instituto Nacional de Seguridad e Higiene del Trabajo, Observatorio de Condiciones de Trabajo.

ROLLE Pierre (2003), « Por un análisis ampliado de la relación salarial », *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21(2), 145-175

STANDING Guy (1999), *Global Labour Flexibility. Seeking Distributive Justice*, Macmillan, Palgrave.

TCHAYANOV Alexander ([1925] 1990), *L'Organisation de l'économie paysanne*, Paris, Librairie du Regard.

VAN ARK Bart et Nicholas CRAFTS (Eds), (1996), *Quantitative Aspects of Post-War European Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

VIVANT Elsa (2013), « Être autoentrepreneur, c'est pas si facile. Les ambiguïtés d'une nouvelle catégorie juridique », intervention aux journées d'étude « Le travail indépendant : santé et conditions de travail », 18 septembre, Paris. [En ligne] <https://hal-enpc.archives-ouvertes.fr/hal-01183759>

Notes

1 Francois Aballea, en la entrada del *Dictionnaire du Travail* « Travail Indépendant » sostiene claramente esta tesis : « Los demandantes de empleo, los que menos soportes sociales tienen, las personas sin ingresos constituyen la mitad de los 310.000 nuevos autónomos en Francia. Esta situación de necesidad permite al empleador subcontratar el trabajo a un autónomo sin derechos laborales y la posibilidad de rescindir la relación sin asumir costos. Para estos trabajadores el estatuto de autónomo no significa un logro personal ni la posibilidad de emanciparse de la relación laboral. Ni tienen un salario ni son profesionales. El incremento del espíritu emprendedor se enmarca más bien en un proceso general de precarización del trabajo” (Bévort et al. 2012).

2 Se ha desarrollado en Coslada, un municipio de la corona metropolitana Madrileña de 90.000 habitantes. Coslada es una muestra muy representativa de las transformaciones de la economía española en general en los últimos treinta años. A partir de los años 50 comienza su desarrollo industrial tras la instalación de la fábrica de camiones de la marca Pegaso, de capital público, y la creación de la colonia obrera que la circunda (Ciudad Pegaso). De forma que será uno de los centros de atracción de la población emigrante proveniente del éxodo rural que se produce en los años 60 desde zonas rurales del sur y oeste peninsular al posteriormente conocido como cinturón rojo madrileño (por su alta composición de clase obrera). Igualmente será protagonista del declive del sur industrial madrileño y del desmantelamiento de las actividades metalmeccánicas iniciado en los años ochenta y noventa con las grandes reconversiones industriales y el proceso de terciarización de la economía, convirtiéndose, en éste caso, en uno de los principales centros de gestión y distribución logística del país. Tal es así que por el puerto seco de Coslada y los polígonos del transporte anexos, en la primera década de siglo, transitaba un tercio de los flujos de mercancías nacionales y trabajaba el 70 % de los empleados en el sector del transporte en la Comunidad de Madrid. No obstante, también ha sido un exponente de cómo la adopción de un modelo de desarrollo basado en este tipo de actividades de bajo valor añadido externalizadas del sector industrial ha supuesto que el efecto de la recesión económica de finales de dicha década haya sido mucho más intenso que en otros países, mostrando también tasas de destrucción de empleo y de pérdida de población mucho más importantes que otras regiones.

El trabajo de campo, desarrollado entre 2010 y 2013 ha consistido en la realización de una treintena de entrevistas en profundidad, semidirigidas, a personas vinculadas a la actividad del transportes con diferentes perfiles : responsables sindicales, empresarios, camioneros asalariados y autónomos y esposas de camioneros autónomos

3 Nuestro grupo de investigación ha estudiado estas transformaciones en los últimos veinte años, a partir de estudios de caso sobre diferentes sectores de actividad, como la industria del automóvil [Castillo y López Calle, 2003], la fabricación del software [Castillo 2007, López Calle e Ibáñez, 2013], la industria agroalimentaria y el turismo en el sur de la costa mediterránea [Castellanos y Pedreño, 2006] ; sobre la relación entre la fragmentación de los procesos productivos y la desmovilización de la clase obrera [López Calle, 2011], entre otros. Para más referencias ver la página del Grupo de Investigación UCM Charles Babbage en Ciencias Sociales del Trabajo : <https://www.ucm.es/grupo-charles-babbage>

4 Transformación que supondría la capitalización de su explotación mediante la racionalización del trabajo mediante nuevos métodos de organización y nuevas tecnologías, provocando la reducción de efectivos necesarios para trabajar en su explotación y la salida de miembros de la unidad familiar para salarizarse en otras explotaciones con el fin de cubrir las necesidades de subsistencia de la misma.

5 En el fondo de este debate podemos encontrar la vieja cuestión actualizada de si estos dos estatutos corresponden a dos modos de producción o dos formas de producción dentro del mismo modo de producción [Sweezy et Dobb, 1950]. La relevancia del asunto radica en que no se trata ya de dilucidar si el campesinado es una rémora del pasado feudal o un producto del capitalismo en la fase de acumulación originaria, sino de concluir si las nuevas figuras laborales son el anuncio de la superación del modo de producción capitalista o más bien aseguran su reproducción

6 En principio, *trabajo productivo* es aquella actividad que, además de producir un valor de cambio –y por lo tanto que tiene un valor de uso, una utilidad-, genera un plusvalor. Es decir, el trabajo productivo no se diferencia del trabajo improductivo por su mayor o menor utilidad –que se da por supuesta en la sola consideración de una actividad como trabajo (que crea valor)- sino por su condición de generador o no de capital. De modo que esta actividad es improductiva aisladamente considerada, desde el punto de vista del actor, pero sirve a la producción ampliada de plusvalor en el proceso completo de producción, desde el punto de vista del observador.[Colliot-Théléne, C. 1977, Rubin, 1974].

7 En otro lugar desarrollaremos el conjunto de efectos sobre la salud de los trabajadores en este sector, tanto en términos de daños súbitos a la salud –como las altas tasas de accidentalidad- como en términos de las numerosas enfermedades profesionales, fatiga, desgaste y envejecimiento prematuro que sufren los camioneros [Seguí Crespo, 2010]. A lo cual se unen las dificultades del trabajador autónomo para poder tomarse días de baja laboral [Algava ; Cavalin y Celerier, 2012].

8 Entre 2007 y 2014, el número de parados en España ha pasado de 1.863.200 a 6.278.200 ; la tasa de paro ha pasado del 7 % al 25 %. Aunque la tasa de cobertura del seguro de desempleo ha bajado del 78 % al 58 %.

Pour citer cet article

Référence électronique

Pablo López Calle, « Autoexplotación al volante : los camioneros autónomos españoles », *La nouvelle revue du travail* [En ligne], 8 | 2016, mis en ligne le 06 mai 2016, consulté le 09 février 2020. URL : <http://journals.openedition.org/nrt/2726> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/nrt.2726>

Auteur

Pablo López Calle
Universidad Complutense de Madrid

Droits d'auteur

© Tous droits réservés