

Amparo Serrano
Laureano Martínez

El modelo cultural del emprendedor en las
políticas de empleo: del vínculo salarial al
rendimiento individual



Ebene (bei Hamburg). Paul Adolf Seehaus.

Asistimos a un proceso de extensión de un nuevo referencial cultural con el que pensar el empleo: el paradigma del emprendedor. Esta reformulación de los referenciales culturales con los que pensamos la injusticia en el trabajo tiene importantes consecuencias en las opciones propuestas para poder combatirla. La extensión del referencial del emprendedor es un importante exponente de un proceso de debilitamiento de los imaginarios colectivistas con los que se ha podido pensar y actuar frente a la vulnerabilidad. Este artículo identifica y discute algunos de sus aprioris así como las implicaciones políticas de este modelo cultural.

1. INTRODUCCIÓN

ESTAMOS asistiendo estos últimos años a una intensificación en los procesos de asedio cultural a nuestros imaginarios colectivos. Las transformaciones en el modelo productivo, junto a una fragilización política de los modelos culturales solidaristas, explican en parte la extensión, desde diversos frentes (sistema educativo, políticas de empleo, medios de comunicación, etc.), de un *nuevo* referencial cultural para pensar el trabajo, el empleo y la exclusión social: el paradigma del emprendedor. Esta reformulación de los referenciales con los que pensamos la injusticia en el trabajo tiene importantes consecuencias en las opciones con las que nos imaginamos como colectivo para poder combatirla.

Como ya se ha argumentado en trabajos anteriores (Castel, 1997; Cabrera, 2004), la institucionalización de la sociedad asalariada ha sido posible no solo por la capacidad y la posibilidad (dadas las condiciones sociales y económicas) de los actores sociales de transformar sus recursos de poder (instauración del derecho del trabajo; institucionalización de las redes de protección colectiva en las fábricas; instalación de la gramática del seguro) sino también por la extensión de representaciones colectivistas acerca de los problemas ante los que nos enfrentamos. Instrumentos de regulación social del mercado como son el derecho, el seguro o la negociación colectiva fueron posibles por (pero también han sido condición de) la extensión de modos de imaginar la subordinación económica en términos de injusticia política. Estas condiciones discursivas han permitido el nacimiento del desempleo, desligado semánticamente de la categoría de pobreza (Salais, 1990; Topalov, 1994), y del empleo (el trabajo nombrado bajo representaciones políticas, Prieto, 2014). De este modo, el desempleo no es solo falta de empleo, sino que es (pasa a ser) también una denuncia social. El empleo no es solo un intercambio entre prestación y remuneración, sino que pasa también a ser una relación política tutelada colectivamente.

Tras este ejercicio de ingeniería semántica, la libertad y el rendimiento dejan de fundarse en méritos individuales para pasar a visibilizarse las condiciones colectivas y sociales que permiten el ejercicio de la libertad y el éxito personal. La potencia, por ello, se va a fundamentar en el reforzamiento de las relaciones de interdependencia, en un contexto social en donde, paradójicamente, tal y como plantea Durkheim, la creciente autonomía individual es indisociable del reforzamiento de los lazos de interdependencia.

Asistimos, sin embargo, a un debilitamiento creciente de esta gramática colectivista cuya principal expresión es la deconstrucción del empleo. Uno de los principales vectores y espacios de esta reformulación y crisis de la noción de empleo están siendo las políticas de empleo. Más allá de ser expresión de modos institucionalizados de intervenir frente a la crisis del empleo, las políticas de empleo pueden entenderse como tecnologías dirigidas a construir un modo de entender el empleo y nombrar su problematicidad (Keune y Serrano Pascual, 2014). Este es el caso con la creciente popularización del mantra del emprendimiento (Martínez, 2017; Santos Ortega, 2014). La extensión del referencial del emprendedor es un importante exponente de este proceso de debilitamiento de los imaginarios colectivistas con los que se ha podido pensar y actuar frente a la vulnerabilidad. En este artículo se hace una revisión somera de algunos trabajos anteriores que permita rastrear este proceso de reformulación ideológica. Se argumenta que la extensión y asentamiento de este (nuevo) modelo de trabajador no es un proceso espontáneo surgido de forma súbita, sino que es el resultado de una evolución paulatina cuya reconstrucción genealógica posibilita entender su eficacia simbólica.

PRODUCCIÓN POLÍTICA DE DICOTOMÍAS SEMÁNTICAS: EL DERECHO DEL TRABAJO FRENTE AL DERECHO AL TRABAJO

En el núcleo de las aporías susceptibles de ser convertidas en conflictos políticos se ha encontrado, a lo largo del siglo XX, la condición asalariada (Castel, 1997). El derecho laboral ha sido un importante exponente de este proceso, pues ha permitido constituirse en garante de los principios y fundamentos que han articulado las éticas de las sociedades modernas: condición de la autonomía y libertad de las partes y requisito necesario para la desmercantilización (la provisión de espacios sociales no regidos por las lógicas inexorables y vulnerabilizadoras del mercado, tal y como señaló Polanyi (1944)). Previo a esta institucionalización de la condición asalariada, el trabajo, como una mercancía más, era sometido a una regulación puramente mercantil. La libertad que reclamaba el liberalismo, que presupone la igualdad de las partes, no pudo conseguirse solo con la desaparición en 1834 de las reglamentaciones gremiales que

impedían el libre funcionamiento del mercado de trabajo, ya que el ejercicio de libertad requiere una posición de igualdad entre partes contratantes. El derecho del trabajo surge para regular las especificidades de una relación laboral cuya naturaleza es por definición asimétrica. Cuestiona el individualismo del derecho civil otorgando protección frente a posibles abusos hacia la parte contratante débil de la relación laboral (en términos de salarios, de extensión de la jornada o de medidas de seguridad) y delimitando la responsabilidad del empleador frente a su trabajador.

Tal y como desarrolló Didry (2016), la ruptura con respecto al código civil que supuso la aparición del derecho del trabajo va a implicar una forma diferenciada de percibir la relación con el empleador y un modo distinto de representar al trabajador. La entrada del contrato de trabajo en la lengua del derecho supone, en palabras del autor, una verdadera revolución, ya que establece la existencia de un vínculo personal y exclusivo entre el trabajador que ejecuta el producto y quien dispone de este para su venta, lo que sitúa al primero como parte de un colectivo uniforme de trabajadores vinculados a un mismo empleador y hace al segundo responsable ante sus asalariados (Didry, 2016: 12). El contrato laboral va a suponer una vinculación socialmente regulada entre ambas partes otorgando al trabajador recursos de poder frente a la desigualdad que caracteriza la relación laboral (mecanismos protectores frente a posibles abusos que resultan de la autoridad del empleador, instrumentos de participación en las decisiones que le afectan, etc.).

A partir de los años noventa asistimos a un proceso de reformulación de los modos de intervenir y de concebir la precariedad y la vulnerabilidad en el empleo. Un importante exponente de este proceso es la reformulación política de los objetivos centrales hacia los que se dirige el estado social a través de las políticas de empleo: se pasa de una estrategia de intervención centrada en el (des)empleo, como fenómeno social y estructural, a una estrategia articulada en torno a la (des)empleabilidad, como proceso fundamentalmente subjetivo e individual.

La empleabilidad, promovida en gran medida por las instituciones europeas, ha supuesto un giro copernicano (Santos y Serrano Pascual, 2006) en los modos de imaginarnos como sociedad y de construir al trabajador. Esta noción, que proviene de un marco semántico médico (Gazier, 1998), va a implicar un cambio de orientación en la problematización del disfuncionamiento del mercado de trabajo. La metáfora del mercado de trabajo nos permitió pensar el desempleo como un problema de desajuste de la oferta y de la demanda, pero la perspectiva política que entiende el desempleo como falta de puestos de trabajo ha permitido poner el énfasis problematizador en la demanda de mano de obra (el funcionamiento del mercado). Si esta metáfora, que hace al empleo el resultado de dinámicas de ajuste mercantil, continúa vigente, la empleabilidad va a suponer un deslizamiento de carácter metonímico a

la hora de entender los problemas de inserción laboral. Esta noción va a inducir la interpelación de los factores vinculados con la oferta: falta de competencias técnicas (formación), procedimentales (orientación) y morales (actitud hacia el trabajo) de determinados colectivos de trabajadores (jóvenes, fundamentalmente).

El deslizamiento metonímico del desempleo hacia la des-empleabilidad ha implicado un cambio de óptica: se pasa de una perspectiva estadística, homogénea, estandarizada a una orientación individualizadora dirigida a intervenir en las motivaciones y actitudes del trabajador (Demazière, 1993; Gautié, 2002). De este modo, la mirada problematizadora, que promueve la politización de una situación, cambia de sentido. Se pasa de cuestionar los procesos globales de disfuncionamiento del mercado a un tratamiento heterogéneo de los desempleados, particularmente a aquellos en riesgo de exclusión. La noción de empleabilidad induce una concepción individualizadora del problema de desempleo y de la vulnerabilidad en el trabajo, y parte de una representación deficitaria de los colectivos a los que va dirigida. El nacimiento de la empleabilidad es, por tanto, performativo: revitaliza una noción individualizadora del (candidato a) trabajador frente a la concepción previa homogeneizadora, colectivista y desresponsabilizante; reformula los criterios de explicación y atribución de responsabilidades (concepción deficitaria del colectivo en riesgo) y activa una representación mercantilizadora, que naturaliza las demandas económicas y promueve subjetividades dóciles (adaptativas) frente a las demandas del mercado.

El hecho de que esta noción fuera aplicada, de forma prioritaria, a grupos en riesgo como los jóvenes ha permitido su extensión al resto de los colectivos sociales. Los jóvenes constituyen, en el ámbito de las políticas de empleo, una avanzadilla en el laboratorio de las políticas de empleo (Serrano Pascual y Martín Martín, 2017). Su orientación hacia la lucha contra el desempleo de este grupo social, construido socialmente en términos deficitarios (falta de experiencia laboral, inmadurez, carencia de autonomía, etc.), ha permitido sortear las posibles resistencias que hubieran podido activarse si se hubiera aplicado con otros colectivos de trabajadores.

Este tipo de perspectiva ha evolucionado hacia dos tipos de orientaciones políticas fundamentalmente. Por un lado, ha reforzado una de las políticas de empleo más populares en el contexto español: la aplicación de bonificaciones fiscales, reducción de las cotizaciones sociales u otros estímulos dirigidos a facilitar la inserción de colectivos desfavorecidos. Desde esta perspectiva, los problemas de inserción se han debido al excesivo coste que supone a un empleador contratar a estos grupos, dada su escasa productividad, lo que les situaría en una frágil posición frente a otros colectivos de trabajadores.

Por otro lado, un segundo tipo de orientaciones dominantes en el contexto español ha consistido en la revisión de las condiciones protectoras del derecho laboral, al deslizarse la empleabilidad hacia el mantra de la adaptabilidad. A través del eufemismo de la reforma laboral, se ha venido realizando una importante reformulación del derecho del trabajo, facilitando una tendencia creciente a la flexibilización de las modalidades de contratación. Esta orientación se ha acelerado con la instalación del paradigma de la flexiguridad, que ha supuesto una importante deconstrucción política del derecho laboral (Fernández Rodríguez y Serrano Pascual, 2014). Esta noción implica un deslizamiento metonímico del mercado de trabajo hacia su regulación: el derecho laboral aparece como un obstáculo para promover el empleo y no como parte de la solución. La flexiguridad reformula el concepto de seguridad: de la seguridad del ancla a la de las alas. Se trata de facilitar las transiciones entre puestos de trabajo, que permita a las empresas ajustarse a los vaivenes incesantes de la economía. Una economía dinámica requiere facilitar los movimientos perpetuos y flujos permanentes del capital y para ello reclama una adaptabilidad constante tanto de las instituciones sociales (entre otras, el derecho laboral) como del trabajador.

Este paradigma induce un cambio en las atribuciones asignadas al estado social: de la protección frente al mercado a la protección del mercado. El mercado y la economía serán representados bajo metáforas naturalizadoras que lo excluyen de una posible intervención política. Además de facilitarse un cambio en la atribución de responsabilidades frente a la vulnerabilidad del trabajador (de la empresa al estado e individuo), esta perspectiva de la flexiguridad ha inspirado un tipo de políticas dirigidas a la provisión de figuras contractuales atípicas, y la intervención en el régimen jurídico de la condición asalariada, produciendo nuevas categorías intermedias e híbridas entre el empleo, el desempleo y la formación. Estas categorías habitan zonas grises en términos reguladores, promoviendo nuevos modos de pensar el empleo así como dificultades a la hora de identificar sus límites semánticos (falsos autónomos, falsos becarios, falsos empleos o subempleo, falsos inactivos o desanimados, etc.) (Serrano Pascual y Jepsen, en prensa).

Se ha instaurado como un *apriori* del debate (político pero también, en ocasiones, científico) acerca del trabajo y de su crisis una falsa dicotomía entre el derecho del trabajo y el derecho al trabajo, en donde prevalece una perspectiva que nos aboca a elegir, de forma inexorable, entre más trabajo o mejor trabajo. Sin entrar a discutir el carácter falaz de tal dicotomía, es importante destacar la reformulación radical que estas orientaciones están originando en el concepto de trabajo y de trabajador, así como en la relación política del trabajador con el empleador.

DE LA EMPLEABILIDAD A LA *EMPREABILIDAD*: LA REFORMULACIÓN POLÍTICA DE LA CATEGORÍA DE TRABAJADOR ASALARIADO

Tal y como se argumentó anteriormente, las políticas de empleo no van solo dirigidas a la reducción del desempleo sino que participan también en la batalla por nombrarlo, por reconceptualizar y resignificar el empleo y su carencia. En este sentido, es importante rastrear la participación de las políticas de empleo en la producción de culturas laborales, en la promoción de un nuevo “sentido común” acerca del trabajo (esto es, presunciones acerca de qué significa el trabajo, quién es responsable de la vulnerabilidad laboral y cuáles son los principios morales que definen al “buen” trabajador).

Las transformaciones operadas en la regulación del trabajo corren parejas con un proceso de redefinición del significado y sentido del trabajo como categoría central de ordenamiento social. Uno de los más importantes exponentes de este proceso es la creciente extensión en el momento actual del modelo referencial del emprendedor (Martínez, 2017; Santos, 2014; Serrano Pascual, 2016). Esta creciente atención a la cuestión del emprendimiento como motor y condición de desarrollo económico ha tenido su reflejo innegable en las políticas de empleo, dando lugar a lo que podríamos denominar como la “empreabilidad”.

Las recientes iniciativas políticas dirigidas a los jóvenes inciden en el proceso puesto en marcha, al que hemos aludido en el apartado anterior, consistente en reforzar la adaptabilidad y responsabilización del trabajador, en un contexto de profunda precarización y vulnerabilidad del trabajo. La crisis económica ha acelerado de modo muy notable el ya de por sí profundo desequilibrio de fuerzas entre los actores económicos y sociales, y, con ello, ha radicalizado estas tendencias hacia la individualización y exigencia de responsabilidad individual, por un lado, y a la profundización de la precarización y deconstrucción del empleo, por otro. Emblemático de esta tendencia es la reciente producción política de una pseudomitología del héroe resiliente que renace de sus cenizas (crisis económica), encarnado por la figura del valiente emprendedor. La eficacia política de esta figura radica en que se instituye como un mecanismo compensatorio de carácter individual frente a la vulnerabilidad causada por el debilitamiento de mecanismos colectivos empoderadores. En un marco de retroceso de las protecciones sociales colectivas, se ofrece una instancia de identificación que resulta “seductora” puesto que se construye a partir de un conjunto de características valoradas como positivas (autonomía, creatividad, proactividad) pero cuya lógica estratégica se orienta hacia la responsabilización individual frente a los riesgos sociales.

Esta figura es incorporada, en gran medida, en las recientes orientaciones de las políticas de lucha contra el desempleo juvenil, y más concretamente, la reciente Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven del gobierno español (EEEJ) (Real Decreto-ley 4/2013). La EEEJ hace del programa de Garantía Juvenil uno de sus más importantes ejes de intervención, y cuenta con el apoyo financiero del Fondo Social europeo. En esta estrategia se hace de la vía emprendedora el camino de salida de la crisis y la garantía de crecimiento, creación de empleo y empleabilidad de los jóvenes.

El principal objetivo del Plan de Garantía Juvenil es que todos los jóvenes menores de 25 años accedan a una oferta de empleo, educación continua, formación de aprendiz o periodo de prácticas en el plazo de cuatro meses inmediatamente posterior a la finalización de la educación formal o al paso a la situación de desempleo. En el caso español, estas estrategias se han orientado en dos direcciones fundamentalmente. En primer lugar, apelando a la empleabilidad, se continúa con la tendencia anterior a la provisión de una serie de figuras contractuales “atípicas” y de vías alternativas para la inserción laboral de los jóvenes (contratos formativos, prácticas no laborales en empresas, adaptación de algunas de las fórmulas que ya existían como el contrato a tiempo parcial, etc.) a través de incentivos y bonificaciones fiscales. A pesar de la dudosa eficacia de estas medidas, tal y como se ha puesto de manifiesto en diversos estudios (Álvarez Cortés, 2014; Calvo Gallego, 2014; Pastor, 2015; Rodríguez-Soler y Verd, 2015), esta orientación está profundizando, nuevamente, en la precarización de las modalidades contractuales dirigidas a los jóvenes (Calvo Gallego, 2014; Rodríguez-Soler y Verd, 2015). De este modo, se ha construido un espacio diversificado y fragmentado de inserción, caracterizado por la atipicidad y la desestandarización del empleo. Se trata de modalidades muy diversas que comparten el hecho de que su tipicidad viene definida por su atipicidad (el distanciamiento de la norma de empleo).

Un segundo eje central en la estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven, así como del programa de Garantía Juvenil, es su paquete de medidas de apoyo a emprendedores y de acompañamiento del nuevo emprendedor. Estas medidas que contempla el programa de Garantía Juvenil para promover el emprendimiento suponen una de las partidas más significativas y comprenden, entre otras, las siguientes iniciativas: fomento de la cultura emprendedora; creación de oficinas en los Servicios Públicos de Empleo especializadas en el asesoramiento; tarifa plana para autónomos; compatibilización de la prestación por desempleo con inicio de actividad emprendedora; capitalización de la prestación por desempleo y “segunda oportunidad” (posibilidad de acceder a la reanudación del derecho a una prestación por desempleo) (Rodríguez y Ramos, 2016).

En ambos casos, el emprendedor es construido como el gestor dinámico y productivo de uno mismo. Este “trabajo del imaginario” se concentra en un proyecto de ingeniería del yo, que hace desaparecer de la mirada las relaciones políticas, la asimetría de poder que caracteriza la relación asalariada, el conflicto y la vulnerabilidad. La categoría de emprendedor no representaría sino un deslizamiento metonímico de sentido de nociones clave del lenguaje de la protección social. Estos deslizamientos implicarían una colonización de estas nociones por voces/acepciones contrarias a su sentido original.

Estos discursos institucionales orientados al emprendimiento pueden funcionar como apelaciones paradójicas (Crespo Suárez y Serrano Pascual, 2013): se construyen como demandas morales empoderadoras (tomar las riendas de la propia vida, asertividad, coraje) en contextos que, con frecuencia, se caracterizan por la carencia de recursos o capitales (culturales, simbólicos, sociales) adecuados para su realización. En otros términos, los individuos deben comportarse como “empresarios de sí mismos”, lograr autonomía (y éxito social), obviando, a un mismo tiempo, las condiciones colectivas que posibilitan tal autonomía. Como ha señalado Ehrenberg (2010), la autonomía deja de ser una “aspiración” sustentada en mecanismos sociales para ser una “condición”. Autonomía deja de significar una mayor libertad de participación en las decisiones políticas, para pasar a entenderse como una transformación en el espíritu de la acción, en la capacidad de gobernarse y actuar por sí mismos (Ehrenberg, 2010, p. 257). Con esta reformulación de la noción de autonomía, la legitimidad de las normas con las que se autogobiernan los individuos autónomos deja de radicar en su apelación a códigos universales (el derecho, la moral), para pasar a fundamentarse en el desempeño individual. Como consecuencia de ello, la idea de justicia se desplaza hacia la noción de “merecimiento individual”.

En este contexto, por un lado, el emprendimiento, construido por oposición a la categoría del trabajador asalariado (Martínez, 2017), podría interpretarse como una forma de liberarse de la subordinación que caracteriza a la relación asalariada o, alternativamente, como un modo de redefinir el papel y lugar que juega el empleo en la vida de las personas (véase, por ej., la iniciativa del “mompreneurship”, Korsgaard, S., 2007). Por otro, la cuestión del emprendimiento está vinculada con un proceso disciplinario de interpelación política, dirigido a los jóvenes y a otros colectivos vulnerables, que reclama la hegemonía de este principio de acción como modo de reconfigurar moral y políticamente qué significa ser trabajador. Es, por tanto, expresión del papel que está adoptando el referencial identitario de la autoempresa como epicentro del orden social. Desde esta perspectiva, la *empreabilidad* consistiría en la promoción de un cambio cultural. Esta estrategia, dirigida a promover una “revolución cultural” (Comisión Europea, 2013, p. 4-5), implica una apelación identitaria (Crespo,

2015): la producción de nuevos sujetos del trabajo y, con estos, específicas competencias emprendedoras y renovados mecanismos de sujeción en el trabajo (Amigot Leache y Martínez, 2013). Se promueven así, desde diversos frentes, un conjunto de competencias que se estiman imprescindibles para la inserción social de los jóvenes, pero sobre todo para su reconocimiento y validación como sujeto económico.

Por tanto, el reciente deslizamiento de sentido de la empleabilidad hacia la *empreabilidad* es exponente del creciente énfasis en la reformulación de las mentalidades como principal vector de salida de la crisis, de adaptación a las nuevas condiciones productivas y de lucha contra el desempleo. Estos programas constituyen una importante expresión del creciente énfasis por parte de las políticas públicas en promover un cambio en la mentalidad de la juventud como principal mecanismo de lucha contra el desempleo. Esta apelación a la mentalidad como foco de intervención a la hora de hacer frente a la crisis de empleo está conformando nuevas demandas bajo las que se construye y articula el “buen trabajador”. Este proyecto de ingeniería cultural es particularmente notorio en el contexto actual de profunda fragilización política de algunos grupos de trabajadores que resulta de las transformaciones experimentadas en el modelo productivo (digitalización de la economía) y el impacto de la crisis económica (deconstrucción del estatus jurídico del empleo asalariado, cambio en las gramáticas de lo social, atomización del sujeto político, nacimiento del cibertariado, etc.).

LOS APRIORIS DE LA EMPREABILIDAD EN LA ESTRATEGIA DE LUCHA CONTRA EL DESEMPLEO

Los programas de *empreabilidad* se sustentan, sin embargo, en dos cuestionables supuestos: que la iniciativa emprendedora constituye la base del dinamismo económico, de la mejora de la empleabilidad y de la creación de empleo, y que la promoción de la potencia emprendedora de los jóvenes pasa por una intervención en las mentalidades y culturas del trabajo (reformulación de las políticas educativas y de empleo).

La primera asunción ha generado un importante debate en torno a la supuesta existencia de un déficit de competencias emprendedoras en la UE en general y en España en particular en comparación con otras regiones o países, y que a ello se deberían los problemas de crecimiento y empleo. Este argumento se apoya en indicadores estadísticos acerca de las actitudes y preferencias de la población hacia el trabajo por cuenta ajena o el trabajo por cuenta propia, asociando este último a la noción de “iniciativa emprendedora”. De esta forma, por ejemplo, el *Plan de Acción*

sobre Emprendimiento 2020 de la Comisión Europea (2013) sostiene que el emprendimiento como motor de la recuperación económica en Europa está fallando, puesto que “la proporción de personas que prefieren trabajar por cuenta propia antes que convertirse en asalariadas ha disminuido”. Según datos del *Eurobarómetro* de 2012, esa proporción habría bajado hasta el 37%, mientras “en los Estados Unidos y China esta proporción es mucho mayor: el 51% y el 56% respectivamente” (Comisión Europea, 2013, p. 4).

Este tipo de argumentos ha suscitado diversas críticas. Por un lado, se ha cuestionado la arbitraria asociación entre “emprendimiento” y “trabajo por cuenta propia”, como si se trataran de fenómenos indistintos o asimilables (Molina Navarrete, 2013; Suárez Corujo, 2017). Por otro, se ha discutido la arbitraria comparación entre sociedades tan diversas desde el punto de vista del nivel de protección del empleo, nivel de salarios, derechos sociales y laborales, como es el caso con la utilización, con fines comparativos, de los casos de Estados Unidos y China. Gran número de estudios cuestionan los supuestos efectos que el “nivel de emprendimiento” puede tener en el dinamismo económico europeo, en la creación de empleo y bienestar social, particularmente cuando el emprendimiento es entendido como “autoempleo” (Congregado, Golpe, y Carmona, 2010; Luján Alcáraz y Ferrando García, 2016; Nightingale y Coad, 2013).

El segundo supuesto, según el cual el dinamismo emprendedor está vinculado con la cultura y mentalidad hegemónica, ha facilitado la orientación de diversos estudios que, desde una perspectiva socio-económica o/y psicosociológica, analizan los factores que, a nivel individual, conforman la decisión de emprender (Lundström y Stevenson, 2005; OCDE, 2015) y, que a nivel colectivo (Congregado, 2008; Eurofound, 2015) facilitan una cultura emprendedora (para una revisión del estado de la cuestión, véase Gutiérrez y Rodríguez, 2016; Kantis, Angelelli, y Gatto, 2001; Martínez, 2017). Algunos de estos trabajos se han dirigido a plantear la presencia de estos determinantes en el caso de colectivos particularmente afectados por la crisis del mercado de trabajo: los jóvenes (CIS, 2012; Eurofound, 2015), las mujeres (GEM España, 2015) y los migrantes (Navajas Romero, 2014). Estos estudios se han centrado, fundamentalmente, en identificar los factores vinculados con los valores, actitudes y expectativas de estos grupos sociales y su papel en la decisión de devenir emprendedor. Estas investigaciones han incidido en destacar factores individuales que promueven el “espíritu emprendedor” como son las actitudes y aspiraciones (CIS, 2012; Comisión Europea, 2012; GEM, 2014; Lundström y Stevenson, 2005; OCDE, 2015), el nivel educativo (Gutiérrez y Rodríguez, 2016), la presencia de modelos de referencia (GEM, 2014), el origen social (Kantis, Federico y Trajtenberg, 2014), la educación emprendedora (de Pablo López, 2013), la cultura (Eurostat, 2012), etc.

A pesar de las dificultades metodológicas que puede plantear la medición del espíritu emprendedor (Congregado, 2008; GEM, 2014), estos trabajos han destacado diversos factores que, a través de su operacionalización, han contribuido también a construir el imaginario acerca del discurso emprendedor. Esta orientación de las investigaciones revela el carácter performativo de los discursos de las ciencias económicas en un tándem eficaz con disciplinas como la psicología. Al mismo tiempo que analizan los “determinantes del emprendimiento”, aíslan el conjunto de dimensiones subjetivas (la mentalidad o la cultura) sobre las que se debe intervenir con la finalidad de incentivar a la población a optar por el emprendimiento y orientar a los trabajadores hacia un proyecto de “ingeniería del yo”.

Esta discusión, centrada en las dimensiones y competencias individuales y culturales, ha sido, sin embargo, cuestionada también en gran número de investigaciones (Martínez, 2017; Santos Ortega, 2014). Estos estudios destacan el papel fundamental que juegan factores vinculados con el apoyo capacitador por parte de las instituciones (Mazzucato, 2013). Algunos autores (Fligstein, 2001) ponen de manifiesto que el éxito y dinamismo emprendedor no radica en personalidades heroicas, sino en el apoyo central de instituciones y leyes sociales que permiten capacitar propuestas (colectivas) creativas. Algunos estudios analizan el papel de las fuerzas del mercado o del gobierno y sus políticas industriales en la emergencia y extensión de la innovación (véase, por ejemplo, la discusión Mazzucato, 2013 versus Mingardi, 2015).

Por ello, más allá de la cuestión acerca de la responsabilidad del mercado y de sus representantes institucionales frente a la sociedad, se encuentra la inadecuación de los términos bajo los que se está articulando el debate acerca de la regulación del mercado y que contrapone la actividad gubernamental con el funcionamiento del (“libre”) mercado. En esta narrativa, el papel del Gobierno se restringiría únicamente a corregir los disfuncionamientos del mercado. Tras este debate, se analizan los factores individuales que explican el éxito de determinadas iniciativas emprendedoras. Esta discusión pone en evidencia el sesgo analítico y político del planteamiento al que invita el paradigma del emprendimiento que hace del éxito económico, una cuestión de mentalidades, y de la actividad gubernamental un freno al funcionamiento del mercado. No solo la “iniciativa emprendedora” es propia de países como EEUU, también lo es en la mayoría de los países más pobres (Chang, 2012). Frente al mito del héroe emprendedor individualizado, este autor destaca que el éxito emprendedor resulta del reforzamiento de la dimensión colectiva de la acción (instituciones colectivas, infraestructura científica, cooperativas apoyadas por el estado, capacidad colectiva de crear instituciones eficaces, etc.) como condición de éxito económico. En ese mismo sentido, numerosos autores (Chang, 2012; Martínez, 2017; Mazzucato,

2013; Pereira, 2010; Santos Ortega, 2014; Serrano, 2016) cuestionan que el emprendimiento sea una cuestión vinculada a las mentalidades, voluntades o talentos, y subrayan la necesidad de reformular la noción de emprendimiento y en entenderla como acción colectiva que pone en juego la aptitud de una sociedad para ofrecer instrumentos capacitadores.

La vulnerabilización política que acarrearán los procesos de sujeción emprendedora, la cuestionable relación entre actitudes y emprendimiento, la dudosa sostenibilidad de las prácticas emprendedoras promovidas por los poderes públicos, la tímida producción de puestos (dignos) de trabajo de estas prácticas emprendedoras, la precarización de los trabajos generados son algunas de las conclusiones a las que han llegado estos estudios. Por ello, además de las discutibles asunciones bajo las que se han orientado y fundamentado estas políticas de emprendimiento, y de los cuestionables efectos de éstas en la producción de empleo y crecimiento económico, es importante considerar una dimensión escasamente estudiada en esta literatura: los efectos disciplinarios y normativos de las políticas de *empreabilidad*.

CONSECUENCIAS SOCIOLABORALES DE LA *EMPREABILIDAD*: PROMOCIÓN DE NUEVOS MODELOS CULTURALES PARA PENSAR EL EMPLEO E IMAGINAR SU REGULACIÓN

Aunque estas transformaciones en los referenciales del empleo asalariado han adoptado formatos muy diversos, la literatura consagrada a su análisis ha identificado dos tendencias transversales. En primer lugar, se está produciendo una interpelación a (cuestionamiento de) las instituciones, conceptos y actores que han permitido regular y nombrar la vulnerabilidad y el empleo en las sociedades salariales. Esta situación ha impulsado una diversificación de la situación jurídica del trabajador y una descomposición importante del estatuto salarial. Estos cambios, junto con la crisis económica, han facilitado la precarización de las condiciones del trabajo (véase, por ejemplo, el nacimiento de categorías de análisis como el cibertariado –precariedad cibernética–, Scholz, 2016; Drahokoupil y Fabo, 2016; Huws, 2013). En segundo lugar, se está prestando una creciente atención a la extensión de estos principios emprendedores en un contexto en donde las tecnologías de la información y la comunicación, y la consiguiente automatización del trabajo tanto físico como intelectual, se convierten en principales impulsoras de productividad y competitividad empresarial, reconfigurando radicalmente las formas de trabajar (intensificación del trabajo, capacidad de poner en contacto de forma inmediata a diversas personas, aceleración de la globalización, atomización del trabajador, división internacional del trabajo,

polarización de las habilidades, fragmentación del trabajo, etc.) (David and Dorn, 2013; Degrijse, 2016; Drahokoupil y Fabo, 2016; Huws, 2013; Valenduc y Vendramin, 2016).

De esta manera, el estudio del emprendimiento no puede desligarse del análisis de las reformulaciones que se están operando en las reglas de juego del modelo económico y en la promoción de nuevos perfiles de asalariados (intraemprendedor o el llamado “entrepleado” –*entreployee*–). Un exponente de estos procesos de reformulación del trabajo y de su regulación es la creciente hibridación de los estatutos de empleo (Bernard y Dressen, 2014): las figuras del asalariado y del trabajador autónomo se mezclan y difuminan (las condiciones de trabajo y el régimen y mecanismos de movilización del empleo asalariado –responsabilización del trabajador, autonomía en el trabajo, participación en los objetivos de la empresa, implicación, autorregulación–, se asemejan, cada vez más, a la del trabajador independiente); los trabajadores pueden combinar ambos estatus –véase la figura del profesor asociado en el seno de las universidades– ; las condiciones de ejercicio de la tarea del trabajador independiente pueden asemejarse a las del trabajador asalariado –véase la figura del falso autónomo–, y se induce una creciente heterogeneidad tanto de la condición asalariada (trabajo atípico o nuevas fórmulas de flexibilización del trabajo: Caveng, 2014; Menoux, 2014) como del trabajador independiente (Bureau y Corsani, 2014; Nicourt y Cabaret, 2014), lo que explica el acercamiento creciente entre ambas categorías (Bernard y Dressen, 2014). Por tanto, las fronteras entre el emprendedor y el asalariado son cada vez más borrosas y, a pesar de que el estatus de asalariado afecta a la mayoría de la población trabajadora, se está produciendo una importante reconfiguración y deconstrucción de su estatuto jurídico.

Además de esta disolución de las fronteras entre categorías sociales que impulsan una crisis de la noción de empleo asalariado, la categoría de emprendedor está promoviendo nuevos referenciales con los que entender la justicia en el trabajo. Instrumentos colectivos de empoderamiento en manos de los trabajadores (derecho laboral, la acción colectiva –negociación colectiva–, formalización de la participación de los actores sindicales en la regulación del empleo, la protección social, etc.) están experimentando un proceso de impugnación desde diversos frentes, que ha desembocado en este proceso de enaltecimiento del héroe emprendedor. El emprendedor representa un modelo de acción que fundamenta su capacidad de intervención no en el reforzamiento de los lazos colectivos capacitadores ni en la intensificación y visibilización de las relaciones de interdependencia, sino en la invocación a singularidades extraordinarias que habitan en el interior del propio sujeto, y que posibilitan al sujeto salvarse de sí mismo (Illouz, 2010). El derecho laboral, la protección social,

el contrato social no serían sino trampas que debilitan al trabajador, haciéndole vulnerable a la dependencia (del estado, del empleador o de la sociedad). La figura del emprendedor invoca el reforzamiento de la potencia individual pero, a un mismo tiempo, promueve una inherente deconstrucción de los principales pilares en los que se ha fundamentado el ejercicio del empoderamiento del trabajador: los referenciales solidaristas.

CONCLUSIONES

Las políticas de lucha contra el desempleo constituyen importantes dispositivos de producción de subjetividades (nuevos sujetos laborales). Estos programas conforman el núcleo de interpretaciones hegemónicas acerca de cuáles son los problemas sociales más acuciantes (aquellos considerados como “injustos” y por tanto sometidos a la condición de *problema social* –“problemáticos”–), y de quién (individuo, Estado social, mercado, familia, etc.) es responsable de su resolución. En el caso de las políticas contemporáneas se orientan prioritariamente a intervenir en la oferta de mano de obra, a la movilización y activación de los sujetos demandantes de trabajo. Esta movilización contiene una estructura moral consistente en la apelación a, e interpelación de, factores psicológicos (dependencia, aversión al riesgo, etc.) de las personas en situación de desempleo.

El emprendimiento es un exponente radical de estos procesos de reformulación de nuestra imaginación política. Se ha constituido en un ideal normativo y modelo de acción y conducta, que convierte a la empresa en la metáfora nuclear con la que pensar la regulación y gestión de la vulnerabilidad en el mercado. Implica, por un lado, una disolución de las fronteras entre estatus protectores y de la categoría de empleado, y, por otro, la reformulación de los criterios con los que la justicia se hace pensable y decible (de Certeau, 1999). Tal dispositivo induce un importante debilitamiento de lo social y supone la confiscación de las categorías políticas con las que se ha nombrado la vulnerabilidad.

Como ya hemos argumentado en trabajos anteriores, una cuestión clave de estos nuevos modos de nombrar el empleo es el uso paradójico de nociones que apelan a la autonomía, libertad e independencia pero que, sin embargo, pueden actuar, en muchas ocasiones, como mecanismos de subordinación, autosujeción y autodisciplinamiento. La invocación a la empre(h)abilidad permite promover un nuevo modelo referencial de trabajador cuya potencia radica en el reforzamiento de la voluntad pero que, a un mismo tiempo, socava los recursos de poder colectivos que podrían permitir al trabajador ejercer control sobre el carácter asimétrico y vulnerable que

caracteriza su posición en el mercado. Esta representación desocializada del emprendimiento obvia, a su vez, el papel central que en el éxito emprendedor tienen factores sociales y colectivos, profundizando aún más en la vulnerabilización política del trabajador.

Frente a este principio cultural del emprendimiento, gran número de actores sociales se han movilizadado con el fin de resignificar e/o impugnar esta noción. Forma parte de esta agencia colectiva la capacidad de los actores de subvertir los imaginarios (Amigot Leache, 2005). En este contexto, se ha planteado una importante crítica desde una perspectiva feminista, cooperativista y/o ecosocial al principio de autosuficiencia del sujeto que conforma el referente cultural del *héroe emprendedor*, al supuesto de emancipación a través del (auto)empleo que convierte a la gestión empresarial de las emociones en criterio de *salvación del alma* (Illouz, 2010) y al modelo impuesto de *teocracia mercantil* (Pérez Orozco, 2014) que reduce toda relación social a una relación empresarial. Estas perspectivas han planteado la necesidad de revisar la posición que ocupan los principios mercantiles y desplazar el epicentro de nuestros imaginarios del mercado y la empresa al bien común, el bienestar social y la sostenibilidad de la vida (Artiaga Leiras, 2015; Pérez Orozco, 2014). Estos planteamientos insisten en la necesidad de reemplazar la ética de la *empreabilidad* por una ética complementaria de la justicia (reconocimiento del derecho a la dignidad) y del cuidado (reconocimiento de un sujeto singular vulnerable) (Fascioli, 2010).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ÁLVAREZ CORTÉS, J.C. (2014). Aspectos cuantitativos e impacto de los incentivos y bonificaciones a la contratación y al emprendimiento establecidos en el desarrollo legislativo de la estrategia de emprendimiento y empleo joven. En: M. Morales Ortega (dir.) *Jóvenes y políticas de empleo. Entre la estrategia de emprendimiento y Empleo Joven y la Garantía Juvenil*. Albacete: Editorial Bormarzo.
- AMIGOT LEACHE, P. (2005). *Relaciones de poder, espacio subjetivo y prácticas de libertad: análisis genealógico de un proceso de transformación de género*. Departamento de Psicología Social. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- AMIGOT LEACHE, P., y MARTÍNEZ, L. (2013). Gestión por competencias, modelo empresarial y sus efectos subjetivos. Una mirada desde la psicología social crítica. *Universitas Psychologica*, 12(4), 1073–1084.

- ARTIAGA LEIRAS, A. (2015). *Producción política de los cuidados y de la dependencia: políticas públicas y experiencias de organización social de los cuidados*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- BERNARD, S. y DRESSEN, M. (2015). Penser la porosité des statuts d'emploi, *La nouvelle revue du travail*, en línea desde el 11 de diciembre del 2015, consultado el 20 de octubre del 2017. URL : <http://nrt.revues.org/1830>.
- BUREAU, M-C., y CORSANI, A. (2014). Du désir d'autonomie à l'indépendance, *La nouvelle revue du travail*, en línea desde el 17 de noviembre del 2014, consultado el 20 octubre del 2017. URL: <http://nrt.revues.org/1844>.
- CABRERA, M.A. (2004). *Historia, lenguaje y teoría de la sociedad*. Madrid: Fronesis Cátedra.
- CABRERA, M., y del REY, F. (2002). *El poder de los empresarios: poder y política en la España contemporánea (1875-2000)*. Madrid: Taurus.
- CALVO GALLEGO, J. (2014). El impacto de las medidas contractuales en la estrategia de emprendimiento y empleo joven: un primer intento de evaluación. En M. Morales Ortega (dir.) *Jóvenes y políticas de empleo. Entre la estrategia de emprendimiento y Empleo Joven y la Garantía Juvenil*. Albacete: Editorial Bomarzo.
- CASTEL, R. (1997). *Las Metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*. Buenos Aires, 1997: Paidós.
- CAVENG, R. (2014). Institutionalisation et usages d'un salariat libéral. *La nouvelle revue du travail*. En línea el 08 de noviembre del 2014, consultado el 20 de octubre del 2017. URL: <http://nrt.revues.org/1832>.
- CIS (2012). *Actitudes de la juventud en España hacia el emprendimiento. Distribuciones marginales*. Madrid. URL: <http://goo.gl/lpKPJ0>.
- COMISIÓN EUROPEA (2012). *Un nuevo concepto de educación: invertir en las competencias para lograr mejores resultados socioeconómicos*. Estrasburgo COM(2012) 669 final.
- COMISIÓN EUROPEA (2013). *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu de empresa en Europa*. Bruselas.
- CONGREGADO, E. (Ed.) (2008). *Measuring Entrepreneurship. Building a Statistical System. Measuring Entrepreneurship*. New York: Springer.
- CONGREGADO, E., GOLPE, A., y CARMONA, M. (2010). Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828–842.
- CRESPO, E. (2015). Una nota sobre el sujeto de la identidad. *Papeles Del CEIC, International Journal on Collective Identity Research*, (2), 0–2. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5196690.pdf>
- CRESPO SUÁREZ, E. y SERRANO PASCUAL, A. (2011). Regulación del trabajo y el gobierno de la subjetividad: la psicologización política del trabajo. En A. Ovejero *Perspectivas recientes y críticas en la Psicología Social actual*, Madrid: Biblioteca Nueva.

- CRESPO SUÁREZ, E. y SERRANO PASCUAL, A. (2013). Las paradojas de las políticas de empleo europeas: de la justicia a la terapia. *Universitas Psychologica*, 12(4), 1111–1124.
- DAVID, H. y DORN, D. (2013). The growth of low-skilled service jobs and the polarisation of the U.S. labour market *American Economic Review* 103(5): 1553-1597.
- DE CERTEAU, M. (1999). *La invención de lo cotidiano*. México: Universidad Iberoamericana.
- DEGRIJSE, C. (2016). Digitalisation of the economy and its impact on the labour market. *ETUI Working Paper* 2016.02.
- DEMAZIERE, D. (1993). *Le chômage de longue durée*. París: Presses Universitaires de France.
- DIDRY, C. (2016). *L'institution du travail. Droit et salariat dans l'histoire*. Paris: La Dispute.
- DRAHOKOUPIL, J. y FABO, B. (2016). The platform economy and the disruption of the employment relationship *ETUI Policy Brief* nº 5.
- EHRENBERG, A. (2010). *La société du malaise*. Paris: Odile Jacob.
- EUROFOUND (2015). *Youth entrepreneurship in Europe: values, attitudes, policies*. Luxemburgo. Retrieved from <https://goo.gl/URkbZT>
- FASCIOLI, A. (2010). Ética del cuidado y ética de la justicia en la teoría moral de Carol Gilligan, *Revista ACTIO* (12): 41-57. (<http://www.actio.fhuce.edu.uy/Textos/12/Fascioli12.pdf>).
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, C. J., y SERRANO PASCUAL, A. (2014). *El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas: un análisis cualitativo*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- FLIGSTEIN, N. (2001). Le mythe du marché. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. 139(1): 3-12.
- GAUTIÉ, J. (2002). De l'invention du chômage à sa deconstruction. *Genèses* (46), 60-76).
- GAZIER, B. (Ed.) (1998). *Employability: Concepts and Policies*. Berlin: European Employment Observatory.
- GEM (2014). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*. Santander. Retrieved from <http://www.gem-spain.com/>
- GUTIÉRREZ, R., y RODRÍGUEZ, V. (2016). Jóvenes y emprendedores. Las preferencias por el autoempleo de los jóvenes en España. *Revista del Ministerio de Empleo y Seguridad Social*, (121), 37–64.
- HUWS, U. (2013). Working online, living offline: Labour in the Internet age. *Work, Organization and Globalisation*, 7 (1): 1-11.
- ILLOUZ, E. (2010). *La Salvación del alma moderna : terapia, emociones y la cultura de la autoayuda*. Buenos Aires: Katz.

- KANTIS, H.D. ANGELELLI, P. y GATTO, F. (2001). Nuevos emprendimientos y emprendedores. De qué depende su creación y supervivencia.
<http://www.evtsrl.com.ar/curso/proyectos/Nuevos%20emprendimientos%20-%20Caso%20argentino.pdf>
- KANTIS, H. D, FEDERICO, J.S. y. TRAJTENBERG, L.A (2014). La clase media emprende: una visión regional y una comparación internacional.
<http://www.prodem.ungs.edu.ar/blog/2014/03/la-clase-media-emprende-una-vision-regional-y-una-comparacion-internacional/>
- KEUNE, M., y SERRANO PASCUAL, A. (2014). The power to Name and Struggles over Meaning. The Concept of Flexicurity. Introduction. En *Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches: Towards New Concepts and Approaches for Employment and Social Policy* (pp. 1–26). London: Routledge.
- KORSGAARD, S. (2007). Mompreneurship as a challenge to the growth ideology of entrepreneurship. *Kontur* 16: 42-45.
- LUJÁN ALCARAZ, J., y FERRANDO GARCÍA, F. (2016). *Trabajo Autónomo y fomento del emprendimiento: mitos y realidades*. Albacete: Editorial Bomarzo.
- LUNDSTRÖM, A., y STEVENSON, L. (2005). *Entrepreneurship policy. Theory and practice*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- MARTÍNEZ, L. (2017). *El discurso europeo sobre el emprendimiento. Políticas públicas, trabajo y subjetividad en el marco de la gobernanza económica europea*. Tesis Doctoral. Universidad Pública de Navarra.
- MENOUX, T. (2014). Indépendants subordonnés ou salariés autonomes?, *La nouvelle revue du travail*. En línea desde el 05 de diciembre del 2014, consultado el 20 de octubre del 2017. URL: <http://nrt.revues.org/1915>.
- MINGARDI, A. (2015). Critique of Mazzucato's Entrepreneurial State Alberto Mingardi, *Cato Journal*, 35(3).
- MOLINA NAVARRETE, C. (2013). La dimensión socio-laboral del pretendido –¿o pretencioso?– nuevo “estatuto promocional del emprendedor. *Estudios financieros. Revista de Contabilidad y Tributación: Comentarios, Casos Prácticos*, (369), 177–256.
- NICOURT, C.y CABARET, J. (2014). Ni patrons ni ouvriers: le cas des éleveurs intégrés. *La nouvelle revue du travail*. En línea desde el 09 de diciembre de 2014, consultado el 20 de octubre de 2017. URL: <http://nrt.revues.org/1854>.
- NIGHTINGALE, P., y COAD, A. (2013). Muppets and gazelles: Political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 113–143.
- OCDE (2015) *Entrepreneurship at a glance*, 2015. Paris: OCDE (<http://goo.gl/cautPT>).
- PABLO LÓPEZ, I. de (2013). La educación emprendedora como elemento de progreso social. *Encuentros Multidisciplinares*, 15(45), 41–51.

- PASTOR, A. (2015). El marco normativo del empleo, en *Diagnóstico socioeconómico sobre las políticas de empleo en España, 2012-2014*, Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), Dipòsit Digital de Documents, Universitat Autònoma de Barcelona. <http://ddd.uab.cat/record/142887>.
- PEREIRA, I. (2010). Du salariat à l'auto-entrepreneariat: vers plus de liberté ou vers plus d'exploitation?, *Sud Culture Lorient*. (http://sud-culture.org/expressions/IMG/pdf_Auto-entrepreneur.pdf).
- PÉREZ OROZCO, A. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños. https://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/map40_subversion_feminista.pdf
- POLANYI, K. (1944). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta, 1989.
- PRIETO, C. (2014). From flexicurity to social employment regimes. In: Keune M. and Serrano A. (eds) *Deconstructing flexicurity and Developing Alternative Approaches*. New York: Routledge, 47-68.
- RODRÍGUEZ, C., y RAMOS, J. (2016). *El sistema español de Garantía Juvenil y Formación profesional dual en el marco de la Estrategia de Empleo* (ICEI Working Papers No. WP01/16).
- RODRÍGUEZ-SOLER, J y VERD, J.M. (2015). Políticas de empleo dirigidas a jóvenes. En *Diagnóstico socio-económico sobre las políticas de empleo en España, 2012- 2014*, Bellaterra (Cerdanyola del Vallès), Dipòsit Digital de Documents, Universitat Autònoma de Barcelona. <http://ddd.uab.cat/record/142923>.
- SCHOLZ, T. (2016). Cooperativismo de plataforma. Desafiando la economía colaborativa cooperativa. *Dimmons*. http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_PreF.pdf
- SALAI, R. (1990). *La Invención del paro en Francia: historia y transformaciones desde 1890 hasta 1980*. Madrid: Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- SANTOS ORTEGA, J. A. (2014). La política en manos de los empresarios: el imparable ascenso de la ideología del emprendedor. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, 127, 29–43.
- SANTOS ORTEGA, J. A., y SERRANO PASCUAL, A. (2006). El giro copernicano del desempleo actual: Presentación. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 24(2), 9–19.
- SERRANO PASCUAL, A. (2016). Colonización política de los imaginarios del trabajo: la invención paradójica del “emprendedor”. En E. Gil Calvo (ed). *Todo mercado*. Madrid: Catarata.

- SERRANO, A., y MARTÍN MARTÍN, P. (2017). From “Employability” to “Entrepreneuriality” in Spain: youth in the spotlight in times of crisis. *Journal of Youth Studies*, 20(7), 798–821.
- SERRANO PASCUAL, A. y JEPSEN, M. (eds) (en prensa). *The deconstruction of employment as a political question: employment as a floating signifier*. New York: Palgrave MacMillan.
- SUÁREZ CORUJO, B. (2017). Autoempleo (y emprendimiento) juvenil: ¿ahuyentar a los jóvenes de los derechos y garantías laborales? *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 35(1), 151–164.
- TOPALOV, C. (1994). *Naissance du chomeur: 1880-1910*. Paris: Albin Michel.
- VALENDUC, G. y VENDRAMIN, P. (2016). Work in the digital economy: sorting the old from the new. *ETUI Working Papers* 2016.03.