

# Le trasformazioni del lavoro autonomo tra crisi e precarietà: il lavoro autonomo di III generazione

Andrea Fumagalli

## 1. Il contesto e il quadro di riferimento

**C**he il mercato del lavoro sia in continua ebollizione è oramai cosa nota. Non siamo più nei tempi in cui la stabilità del rapporto di lavoro rappresentava una delle poche certezze della vita quotidiana. Tuttavia, l'implosione della fabbrica fordista, con il suo carico di gerarchia, comando, subordinazione e alienazione, non ha liberato potenzialità e opportunità di vita migliori. Anzi. Venendo meno la differenza tra tempo di vita e tempo di lavoro, più che liberare la vita dal lavoro, ha fatto sì che la vita sia stata sempre più sottomessa al ricatto del lavoro.

Tutto è cominciato alla fine degli anni Settanta, quando le prime strategie di delocalizzazione (*outsourcing*) e di snellimento della grande fabbrica (*downsizing*) hanno scomposto e frammentato l'organizzazione rigida dei siti industriali, prevalentemente situati nel nord-ovest del paese. Nuove filiere produttive si sono evolute in direzione est e sud-est. L'asse pedemontano che da Milano arriva a Trieste, passando per Bergamo Brescia, Verona, Treviso, Udine è diventato uno dei centri della produzione manifatturiera italiana, soprattutto specializzato nei settori della minuteria metallica, dell'abbigliamento, delle calzature, ecc. Parimenti, lungo la via Emilia, verso Bologna e lungo la dorsale adriatica, si è espanso un modello di industrializzazione diffusa, eminentemente metalmeccanico, incline a sviluppare rapporti di subfornitura con le grandi imprese europee e internazionali. Si è così consolidato il modello veneto, embrione dello sviluppo del Nord-Est negli anni Ottanta e Novanta e il modello adriatico della terza Italia.

Al di là delle analisi stereotipate e di comodo (dal «piccolo è bello!» alla propaganda della fine del conflitto capitale-lavoro) finalizzate all'oblio dei conflitti sociali degli anni Settanta, si definisce una nuova composizione sociale del lavoro. In uno dei primi libri che analizzava gli effetti delle trasformazioni tecno-produttive sul lavoro nell'epoca post-fordista (Bologna-Fumagalli 1997), Sergio Bologna aveva coniato la fortunata espressione di *lavoro autonomo di II°*

*generazione*. Con essa si intendeva l'emergere di nuove soggettività del lavoro che andavano oltre la figura tipica del lavoratore salariato di stampo fordista, per abbracciare nuove tipologie contrattuali che rompevano la classica dicotomia lavoratore dipendente – indipendente. Nel periodo fordista, il lavoro autonomo (di I generazione) era prevalentemente legato all'attività artigianale e/o di fornitura di servizi per il consumo, anima di quella piccola borghesia un po' corporativa, schiacciata dal conflitto di fabbrica. Si trattava piuttosto di analizzare e comprendere la nuova filiera del comando capitalista sul lavoro, nel momento stesso in cui la centralità della fabbrica, luogo produttivo omogeneo, si scomponeva e tracimava nel territorio. Il nuovo lavoro autonomo (appunto di II generazione) era adesso funzionale all'attività di impresa, al capitale, in un contesto dove la struttura reticolare di impresa diventava il nuovo modello organizzativo. In tal modo, si stemperava il conflitto capitale-lavoro e si avviava il processo di frammentazione del lavoro stesso e delle sue soggettività, in seguito alla ristrutturazione e informatizzazione dell'apparato produttivo. Dal lavoro subordinato, omogeneo, sindacalmente rappresentabile, si passa così al lavoro autonomo, formalmente indipendente, ma etero diretto, comandato, fuori da ogni regola e controllo sindacale.

Negli ultimi dieci anni, dopo una crescita quantitativa negli anni Settanta e Ottanta, le statistiche ufficiali ci dicono che formalmente il numero dei lavoratori autonomi si è ridotto, quasi a significarne la decadenza. In realtà, se svolgiamo un'analisi rigorosa, ci accorgiamo che è fortemente aumentato il numero delle piccolissime imprese con meno di tre addetti. L'Istat considera tali imprese alla stregua di attività imprenditoriali vere e proprie. Il 35,4% degli occupati nell'economia di mercato, pari a circa 5,5 milioni di persone, lavora in cosiddette «imprese» la cui dimensione media non supera i 2,7 addetti (2014). Il numero di tali microimprese, in costante aumento negli ultimi anni pre-crisi e in calo a partire dal 2010 a seguito della forte crisi recessiva che ha colpito il nostro paese, fa sì che, secondo i dati Eurostat, l'Italia si collochi al primo posto per la percentuale di addetti in microimprese (47% del totale), davanti alla Polonia (41%), al Portogallo (40%) e alla Spagna (39%). Ora, l'impresa capitalistica si definisce per tre gradi di libertà: di decidere come produrre, quanto produrre e il prezzo a cui produrre. La stessa Istat calcola che gli imprenditori con tali caratteristiche non siano più di 440.000 unità. *Ne consegue che la stragrande maggioranza delle microimprese non appartengono alla sfera del capitale, bensì a quella del lavoro* (Bologna 2007). In altre parole, il mondo del lavoro è oggi costituito da una moltitudine di soggetti: lavoro dipendente, lavoro formalmente autonomo ma eterodiretto, realtà di microimprese incatenate alla filiera di subfornitura.

Iniziare a ragionare in questi termini, ci consentirebbe di eliminare alcuni equivoci (oggi presenti nell'ambito sindacale) e di cominciare un ragionamento di ricomposizione sociale e politica a partire dal tema di un'unica ed omogenea protezione sociale e tassazione (welfare metropolitano) (Fumagalli, *Intelligence Precaria* 2011).

Nel corso degli anni Novanta e del nuovo decennio Duemila, la fase postfordista ha termine per lasciare spazio all'avvio vero e proprio della fase del capitalismo cognitivo (Fumagalli 2007). Il nuovo paradigma socio-economico, basato sullo sfruttamento delle economie dinamiche di apprendimento (generazione di *knowledge*) e di rete (sua diffusione), si caratterizza per una prevalente specializzazione verso le produzioni immateriali, in un contesto di organizzazione del lavoro che fa perno sul rapporto contraddittorio tra cooperazione e gerarchia: la prima nasce dalla natura sociale insita nei processi di rete e di apprendimento, la seconda deriva dalla crescente precarietà del lavoro come condizione anche esistenziale di subalternità e ricattabilità. In questo contesto il lavoro autonomo di II generazione inizia a cambiare fisionomia. Nuove soggettività si sviluppano e la composizione sociale tende a modificarsi. La classica figura del lavoratore autonomo inserito nella filiera della produzione dei servizi materiali alle imprese, legata alla logistica delle merci (trasporto, immagazzinamento, grande distribuzione, catering, ecc.) si compenetra con la crescita, non sempre lineare, di un terziario immateriale legato alla creazione e alla circolazione degli immaginari, dei linguaggi e dei simboli (editoria, media, software, design, servizi finanziari e immobiliari, ecc.). Nelle realtà più avanzate, quale quella milanese, oramai più del 35% del valore aggiunto viene prodotto nel terziario immateriale avanzato, contro un 32% dei servizi legati alla merce e una quota inferiore al 30% per le attività industriali. È nel terziario immateriale che si definisce una nuova figura di lavoro autonomo, che possiamo definire di *III generazione*. Essa è costituita da soggetti relativamente giovani, prevalentemente di genere femminile (processo di femminilizzazione del lavoro, Morini 2010), con un grado di cultura medio alto (processo di scolarizzazione di massa). A differenza del lavoro autonomo di II generazione, questa nuova generazione non ha alle spalle una tradizione di lavoro subordinato-stabile, poi entrato in crisi: essa entra nel mercato del lavoro direttamente in una posizione che è immediatamente di precarietà e incertezza. Si caratterizza per una maggior fragilità e dipendenza culturale e immaginifica. Non ha alle spalle una tradizione di lotte per la conquista di diritti sociali e di cittadinanza. Le tipologie contrattuali prevalenti, non a caso, sono sempre più un misto tra subordinazione effettiva e indipendenza formale, sul crinale della parasubordinazione (collaborazioni), della partita-Iva, dello stage. In un conte-

sto di lavoro cognitivo-relazionale, inoltre, la separazione tra vita e lavoro, tra lavoro vivo e lavoro morto, tra capitale fisso e capitale variabile diventa sempre più flebile. Ed è su questo crinale che si gioca da un lato la ricattabilità del lavoro e dall'altro l'illusione e l'immaginario del successo. È su questo crinale, che è necessario fondare una nuova politica di welfare, che sulla garanzia di accesso ai beni comuni e alla continuità di reddito fonda i suoi cardini principali.

TABELLA 1

**Rapporto degli indipendenti sugli occupati in alcuni paesi europei (2007-2011)**

|                                   | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|
| Czech Republic                    | 15,9 | 15,8 | 16,4 | 17,4 | 17,7 |
| Denmark                           | 8,5  | 8,3  | 9,0  | 8,6  | 8,6  |
| European Community (12 countries) | 15,3 | 15,0 | 14,9 | 15,1 | 14,9 |
| European Union (27 countries)     | 16,0 | 15,7 | 15,8 | 16,0 | 15,8 |
| France                            | 10,8 | 10,4 | 10,8 | 11,3 | 11,4 |
| Germany                           | 11,4 | 11,0 | 10,9 | 10,9 | 10,9 |
| Greece                            | 34,8 | 34,5 | 34,8 | 35,0 | 35,6 |
| Italy                             | 25,2 | 24,5 | 24,0 | 24,3 | 24   |
| Netherlands                       | 12,5 | 12,6 | 12,8 | 14,4 | 14,3 |
| Poland                            | 22,7 | 22,2 | 22,1 | 22,2 | 22   |
| Spain                             | 17,3 | 17,3 | 16,6 | 16,5 | 16,2 |
| Sweden                            | 9,8  | 9,5  | 9,8  | 10,0 | 9,5  |
| Turkey                            | 38,2 | 37,5 | 38,5 | 37,7 | 36,8 |
| United Kingdom                    | 12,8 | 12,8 | 13,0 | 13,2 | 13,3 |

Fonte: elaborazione Istat su dati Eurostat

Nel presente scritto, dopo una veloce analisi delle caratteristiche del lavoro autonomo di II generazione, ci soffermeremo sul lavoro autonomo di III generazione, cercando di approfondirne gli aspetti più contraddittori.

## 2. Il lavoro autonomo di II generazione<sup>1</sup>

Il concetto di lavoro autonomo assume nel capitalismo industriale-fordista l'aspetto di un lavoro non sottoposto ad alcuna prescrittività. Per lavoro autonomo s'intende, cioè, quella prestazione lavorativa che consente margini di discrezionalità del/la lavoratore/trice sia per quanto riguarda il contenuto del lavoro stesso che per quanto riguarda le decisioni relative alla propria attività, in termini remunerativi e di tempo di lavoro. Ne consegue che, a differenza del lavoro salariato fordista, il lavoro autonomo presuppone un minor grado di alienazione, intesa come separazione tra attività lavorativa e oggetto del lavoro, e una maggior incertezza legata alle dinamiche competitive di mercato.

Nel capitalismo fordista, il lavoro autonomo, se inteso in senso lato, ovvero come l'insieme delle prestazioni lavorative non salariate, è allo stesso tempo determinante e marginale. Determinante, perché al suo interno erano inseribili quelle attività di comando imprenditoriale e di libera professione che segnavano la traiettoria competitiva della grande fabbrica e strutturavano la gerarchia fortemente disciplinare che ne costituiva l'organizzazione interna. Marginale, perché tutte le attività lavorative rilevanti nella produzione di sovrappiù erano inglobate nella figura del/la lavoratore/trice salariato/a. Escludendo la classe imprenditoriale e il ceto dirigente della libera professione, la gran parte del lavoro autonomo risultava o ancorata ad una composizione sociale pre-fordista (la categoria dei coadiuvanti agricoli o degli artigiani, ad esempio) o esterna al processo produttivo manifatturiero (elettricisti, idraulici, baristi, piccoli negozianti, ecc., residuo della figura del cosiddetto operaio di mestiere, espulsa dalla produzione e riciclabile nelle attività di servizio al consumo).

Con la crisi del paradigma fordista e taylorista e nel periodo di transizione verso le nuove modalità di accumulazione del capitalismo bio-cognitivo, invece, la figura del lavoratore autonomo tende ad assumere un ruolo sempre più importante. È infatti da essa che si irradia quella moltitudine di soggettività del lavoro, che, mischiandosi allo smantellamento della figura del lavoratore salariato verso forme sempre più atipiche e spurie, costituisce la base per le differenze che iniziano nei tardi anni Settanta e che sono ancora oggi in azione.

---

<sup>1</sup> Tale termine, che ha avuto e ha tuttora una discreta fortuna, è stato coniato, nell'alveo del pensiero neo-operaista italiano dei primi anni Novanta, da Sergio Bologna. Al riguardo, si veda S. Bologna, 1992a, pp. 11-32; S. Bologna, 1992b, pp. 215-239; S. Bologna, A. Fumagalli, 1997; A. Fumagalli, 2001b, pp. 115-134.

Nel saggio *Dieci tesi per la definizione di uno statuto del lavoro autonomo* (Bologna 1997, pp. 13-42), Sergio Bologna individua alcuni parametri essenziali per riconoscere e definire la prestazione lavorativa autonoma, in modo da enunciare una sorta di economia politica del lavoro autonomo. Essi sono: contenuto del lavoro, percezione dello spazio, forma della retribuzione, identità professionale, risorse necessarie all'ingresso, risorse necessarie al mantenimento, mercato, organizzazione e rappresentanza degli interessi, cittadinanza. Tra questi, alcuni parametri sanciscono in modo netto la separazione tra lavoro dipendente e lavoro autonomo mentre altri fanno maggiormente riferimento alla condizione lavorativa tout court.

Per quanto riguarda il *contenuto del lavoro*, naturalmente, esso varia al variare del grado di prescrittività insito nell'organizzazione produttiva e/o terziaria. Ciò accomuna il lavoro autonomo al lavoro dipendente, anche se è lecito attendersi una minor prescrittività nella prestazione autonoma, che richiede, da questo punto di vista, una responsabilità di programmazione che esula dalla logica della ripetitività e della manualità. Tuttavia,

l'elemento che differenzia in maniera fondamentale il lavoro autonomo da quello salariato è il contenuto (maggiore, ndr.) di operazioni relazionali e comunicative che esso richiede (Bologna 1997, p. 14).

Si tratta di un lavoro relazionale e comunicativo che può essere considerato un surplus che si aggiunge alla prestazione vera e propria, una sorta di diseconomia esterna imprescindibile, tuttavia, per il successo e la redditività del lavoro autonomo stesso. Esso difficilmente viene preso in considerazione nel bilancio economico della prestazione, in quanto non immediatamente foriero di valore aggiunto. Coloro che sono dotati di un'elevata specializzazione relativa in termini di saperi e di *know-how* possono minimizzare i costi derivanti dal lavoro relazionale (soprattutto in termini di tempo), mentre i lavoratori autonomi che operano sul mercato delle committenze con livelli di saperi e di specializzazioni non esclusivi non possono fare altro che subire l'aggravio di tali operazioni.

In termini di percezione dello spazio, le differenze tra lavoro salariato e lavoro autonomo tendono ad essere meno evidenti nel momento in cui procede a passi spediti la scomposizione e la flessibilizzazione del lavoro salariato, che oggi si è generalizzato sino di fatto a essere istituzionalizzato, dopo l'approvazione del Jobs Act e tende ad assumere in questo campo (come in quello del tempo) le caratteristiche del lavoro autonomo stesso. La prima caratteristica comune è la

*domestication* crescente del lavoro autonomo, caratteristica imprescindibile di ciò che comunemente viene denominato il lavoro in proprio. Da questo punto di vista, è il lavoratore che autodetermina e definisce il proprio spazio fisico di lavoro. La *domestication* è strettamente connessa con una diversa percezione del tempo di lavoro.

Rispetto al lavoratore salariato, che era abituato a trascorrere la maggior parte della sua vita attiva in uno spazio non suo, ma appartenente ad altri e che altri avevano plasmato e organizzato al suo interno, il lavoratore autonomo sviluppa un senso di maggior «proprietà» delle regole vigenti all'interno degli spazi, quindi di minor accettazione delle regole altrui. Mentre l'alienazione del lavoro salariato divideva l'individuo in due cicli socio-affettivi, il ciclo della vita privata ed il ciclo della vita lavorativa, la (apparente) non alienazione del lavoro indipendente riduce l'esistenza ad unico ciclo socio-affettivo, quello della vita privata (Bologna 1997, p. 17).

La soppressione della separazione tra casa e lavoro comporta evidenti effetti sulla produttività del lavoro, sia perché la mobilità abitazione-ufficio è un costo sociale e può diventare un costo per l'impresa, sia perché tale soppressione favorisce un allungamento della giornata lavorativa e del tempo di lavoro. Se le nuove tecnologie consentono di mantenere lo stesso grado di prescrittività e di controllo del lavoro salariato taylorista anche quando la produzione è disseminata e frammentata sul territorio, allora si assiste da un lato ad un processo di «salarizzazione» del lavoro autonomo e, dall'altro, alla flessibilizzazione e «autonomizzazione» del lavoro salariato. Il caso del tele-lavoro come forma estrema di tale processo è illuminante.

Il tempo di lavoro del lavoratore autonomo è uno dei parametri che maggiormente definisce il carattere peculiare della prestazione autonoma. Esso infatti non è misurabile con i tradizionali criteri con cui gli uffici statistici misurano il tempo di lavoro. Ciò dipende, da un lato, dall'inesistenza di una regola codificata che in qualche modo limiti l'orario di lavoro dei lavoratori autonomi così come invece sussiste nel lavoro in seguito all'esistenza di accordi contrattuali sul tempo di lavoro (il cd. orario contrattuale di lavoro da cui deriva l'orario di lavoro di fatto), dall'altro, dal fatto che parte del tempo di lavoro non è computabile nel tradizionale tempo di lavoro (ad esempio, il già citato lavoro relazionale). Ne consegue che tempo di lavoro e tempo di vita si sovrappongono, con la netta prevalenza del primo sul secondo e l'allungamento a dismisura dell'orario di lavoro. Non è un caso, che a partire dalla fine degli anni Settanta, in coincidenza con la crisi del lavoro salariato, si assista ad un'inversione sempre più marcata nella dinamica delle ore effettivamente

lavorate: dopo quasi un secolo di riduzione dell'orario, quest'ultimo comincia ad aumentare.

Dopo la percezione del tempo, la forma della retribuzione costituisce un altro elemento costitutivo del lavoro autonomo (Lyion Caen 1990). La dizione di «lavoro non salariato», infatti, sarebbe da sola sufficiente a caratterizzare il lavoro autonomo dal punto di vista giuridico e sociale. Il salario, come forma della retribuzione, viene sostituito dal pagamento a prestazione (dalla busta paga si passa alla fattura). Si tratta di un cambiamento di notevole portata, in quanto non si parla più di remunerazione del lavoro in sé e per sé indipendentemente dal prodotto o dal servizio frutto del lavoro, bensì del pagamento dell'oggetto e/o del servizio prestato, indipendentemente dal lavoro svolto. Ciò non significa affermare che non esista più un legame diretto tra lavoro e pagamento della prestazione, bensì che il contenuto del lavoro non è più la componente ma una delle componenti (che oggi tende sempre più a ridursi) che sta alla base della definizione del valore della prestazione. Un'altra variabile rilevante che può incidere pesantemente sul valore di una prestazione, oltre ai costi sopportati per la sua realizzazione, è l'esclusività (in termini economici tradizionali, si direbbe la scarsità) della prestazione svolta. In altri termini, il lavoratore autonomo sussume la figura del salariato e dell'imprenditore: la sua remunerazione è strettamente dipendente dall'autosfruttamento della propria capacità lavorativa da un lato e dal potere contrattuale che detiene nella struttura gerarchica di mercato, dall'altro, all'interno di una catena produttiva sempre più complessa e differenziata.

Tale mutazione nella forma di remunerazione del lavoro ha effetti impliciti notevoli.

Nel sistema di produzione fordista, il salario, nella sua scansione temporale e certa dei ritmi di pagamento (a giornata, settimanale, mensile), ha rappresentato sempre la forma economica, direttamente garantita dal datore di lavoro, indirettamente dallo Stato, attraverso la quale il lavoratore poteva disporre di un minimo vitale. Se quindi il salario era la forma economica di riproduzione della forza lavoro, il non-salario cancella di colpo il problema, inteso come problema costitutivo dei rapporti sociali, quindi dei rapporti contrattuali tra datore di lavoro e lavoratore e dei rapporti di cittadinanza tra lavoratore e Stato, della riproduzione della forza-lavoro. In altre parole, si sancisce che

il principio di sussistenza della forza-lavoro non è più un problema di cui il datore di lavoro o lo Stato debbano farsi carico (Bologna 1997, p. 24).

Si tratta, come dicevamo poc'anzi, di un cambiamento radicale mediante il quale al principio fondamentale e civile di garanzia della sussistenza si sostituisce la condizione di fatto del rischio esistenziale e della precarietà. È tale cambiamento che consente, laddove è presente, di mantenere il rapporto di subordinazione del lavoro nei confronti del capitale. Allo sfruttamento diretto implicito nella condizione di subalternità del lavoro salariato, compensato dalla garanzia di sussistenza, si sostituisce un lavoro indipendente, formalmente scevro da qualsiasi rapporto di subordinazione, ma di fatto reso subalterno tramite la condizione di precarietà e di rischio esistenziale e strettamente connesso alle esigenze di chi gestisce il ciclo produttivo.

Altro elemento fondamentale che definisce il lavoratore autonomo è l'identità professionale. Nel momento stesso in cui il lavoratore/trice opera singolarmente come prestatore d'opera, in un ambito di contrattazione individuale con il committente, la capacità di stare sul mercato vendendo la propria forza lavoro manuale e/o intellettuale dipende dalla propria professionalità. Se il lavoro salariato era ed è spesso caratterizzato ad una sorta di spersonalizzazione (esattamente come può essere spersonalizzata la produzione standardizzata), il lavoratore autonomo deve essere in grado di differenziarsi. La professionalità ridiventa così un attributo della persona, torna ad avere i tratti caratteristici di un individuo e di quello soltanto. Tale professionalità e la capacità di rimanere costantemente aggiornato sulla frontiera dei saperi e della conoscenza in un infinito processo di apprendimento risulta essere il requisito di base per poter accedere al mercato del lavoro, ma non quello che costituisce la base della remunerazione della prestazione e che quindi garantisce la sussistenza del lavoratore. Ciò che conta è, invece, il grado di esclusività relativa della prestazione. In altre parole, ciò che consente al lavoratore autonomo di poter avere potere contrattuale tale da imporre il pagamento della propria prestazione secondo i criteri a lui più favorevoli, di rimanere competitivo sul mercato e godere quindi di effettiva indipendenza e autonomia non è il grado assoluto del suo sapere e del suo parco conoscenza bensì la sua specializzazione esclusiva, il fatto che essa non sia sufficientemente diffusa. Si tratta per definizione di una condizione che solo una minoranza di lavoratori può sfruttare a proprio vantaggio. Nella maggior parte dei casi, l'identità professionale definisce il lavoro autonomo, ma non lo affranca dall'incertezza della contrattazione individuale, dalla precarietà e dall'eterodirezione (con diversi livelli di prescrittività).

Se nel fordismo, le attività professionali (le libere professioni) coincidevano con le attività intellettuali e consentivano un alto riconoscimento sociale ed

economico in quanto esclusive a causa dell'elevatezza delle barriere all'entrata (istruzione di base, albi professionali, metodo della cooptazione per accedervi, ecc.), oggi la diffusione del lavoro autonomo, delle tecnologie di comunicazione, la necessità di una preparazione professionale più diffusa hanno modificato radicalmente la struttura gerarchica delle professioni e hanno soprattutto portato ad una ridefinizione del rapporto tra lavoro manuale ed intellettuale (Fumagalli 2007, pp. 153-54).

### 3. Il lavoro autonomo di III generazione tra precarietà e insicurezza sociale

Nel paragrafo precedente abbiamo ricordato brevemente i parametri caratterizzanti il lavoro autonomo che si sono andati affinando nella fase post-fordista, all'indomani della crisi del paradigma fordista. La fase post-fordista dura sino alla prima guerra del Golfo, cioè alla prima metà degli anni Novanta.

È dopo la prima guerra del golfo che le innovazioni nel campo dei trasporti e nel campo del linguaggio e della comunicazione (Ict) cominciano a coagularsi intorno ad un unico e nuovo paradigma di accumulazione e valorizzazione. La nuova configurazione capitalistica tende a individuare nella merce «conoscenza» e nello «spazio» (geografico e virtuale) i nuovi cardini su cui fondare una capacità di accumulazione. Si vengono così a determinare due nuove economie di scala dinamiche che stanno alla base della crescita della produttività (e quindi fonte di plusvalore): le economie di apprendimento (*learning*) e le economie di rete (*network*). Le prime sono legate al processo di generazione e creazione di nuove conoscenze (sulla base delle nuove tecnologie comunicative e informazionali), le seconde sono derivate dalle modalità organizzative distrettuali (network territoriali o aree-sistema), non più utilizzate per la sola produzione e distribuzione delle merci, ma sempre più come veicolo di diffusione (e controllo) della conoscenza e del progresso tecnologico.

Possiamo denominare tale paradigma di accumulazione con il termine: *capitalismo cognitivo*<sup>2</sup>:

---

<sup>2</sup> Tale termine nasce in Francia nei primi anni 2000, nell'ambito dell'attività di ricerca del Laboratoire Isys-Matisse, Maison des Sciences Economique, Università di Parigi I, La Sorbona, sotto la direzione di B. Paulré e viene propagandato dalla rivista *Multitudes* con gli scritti, assai diversi fra loro, di A. Corsani, M. Lazzarato, Y. Moulier-Boutang, T. Negri, E. Rullani, C. Vercellone e altri. Al riguardo, cfr. B. Paulré, *De la New Economy au capitalisme cognitif*, in «*Multitudes*», n° 2, 2000, pp.

il termine *capitalismo* designa la permanenza, nella metamorfosi, delle variabili fondamentali del sistema capitalistico: in particolare, il ruolo guida del profitto e del rapporto salariale o più precisamente le differenti forme di lavoro dipendente dalle quali viene estratto il plusvalore; l'attributo *cognitivo* mette in evidenza la nuova natura del lavoro, delle fonti di valorizzazione e della struttura di proprietà, sulle quali si fonda il processo di accumulazione e le contraddizioni che questa mutazione genera<sup>3</sup>.

La centralità dell'economie di apprendimento e di rete, tipiche del capitalismo cognitivo, viene messa in discussione con l'inizio del nuovo millennio in seguito allo scoppio della bolla speculativa della «Net-Economy» nel marzo 2000. Il nuovo paradigma cognitivo non è da solo in grado di garantire il sistema socio-economico dall'instabilità strutturale che lo caratterizza. È necessario che nuova liquidità venga immessa nei mercati finanziari. La capacità dei mercati finanziari di generare «valore», infatti, è legata allo sviluppo di «convenzioni» (bolle speculative) in grado di creare aspettative tendenzialmente omogenee che spingono i principali operatori finanziari a puntare su alcuni tipi di attività finanziarie<sup>4</sup>. Negli anni '90 è stata, appunto, la Net Economy, negli anni 2000 l'attrazione è venuta dallo sviluppo dei mercati asiatici (con la Cina che entra nel Wto nel dicembre 2001) e dalla proprietà immobiliare. Oggi tende a focalizzarsi sulla tenuta del welfare europeo. A prescindere dal tipo di convenzione dominante, il capitalismo contemporaneo è perennemente alla ricerca di nuovi ambiti sociali e vitali da fagocitare e mercificare, sino a interessare sempre più quelle che sono le facoltà vitali degli esseri umani. È per questo che negli ultimi anni si è cominciato

---

25-42.; C. Azais, A. Corsani, P. Dieuaide (a cura di), *Vers un capitalisme cognitif*, Paris, L'Harmattan, 2001; Y. Moulier Boutang, *L'Èta del capitalismo cognitivo*, Verona, Ombre Corte, 2002; C. Vercellone (a cura di), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, 2003; A. Corsani, P. Dieuaide, M. Lazzarato, J.M. Monnier, Y. Moulier Boutang, B. Paulré e C. Vercellone, *Le Capitalism cognitif comme sortie de la crise du capitalism industriel. Un programme de recherche*, 2004. Per analisi più recenti si rimanda a C. Vercellone (a cura di), *Capitalismo Cognitivo*, Roma, Manifestolibri, 2006, A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Roma, Carocci, 2007, Y. Moulier-Boutang, *Le capitalism cognitif. Comprendre la nouvelle grande transformation et ses enjeux*, Paris, Ed. Amsterdam, 2007. Si veda anche il numero monografico *Le capitalisme cognitif. Apports et perspectives*, della rivista «European Journal of Economic and Social Systems», Vol. 20 – n° 1, 2007, curato da A. Fumagalli e C. Vercellone, con i contributi, oltre dei curatori, di A. Arvidsson, L. Cassi, A. Corsani, P. Dieuaide, S. Lucarelli, J.-M. Monnier, B. Paulré.

<sup>3</sup> Cfr. Cfr. D.Lebert, C.Vercellone, *Il ruolo della conoscenza nella dinamica di lungo periodo del capitalismo: l'ipotesi del capitalismo cognitivo*, in C. Vercellone (a cura di), *Capitalismo cognitivo*, Roma, Manifestolibri, 2006, p. 22.

<sup>4</sup> Cfr. A. Orléan, *Dall'euforia al panico. Pensare la crisi finanziaria e altri saggi*, Ombre Corte, 2010.

a parlare di *bioeconomia* e *biocapitalismo*<sup>5</sup>.

A questo punto, al lettore dovrebbe essere chiaro come il termine che utilizziamo in queste pagine non è altro che la crasi tra capitalismo cognitivo e biocapitalismo: *capitalismo bio-cognitivo* come definizione terminologica del capitalismo contemporaneo.

*In tale contesto il lavoro autonomo vede un ulteriore trasformazione.*

In primo luogo, assistiamo allo sviluppo di nuovi settori caratterizzati da produzioni ad alta intensità immateriale. Ciò significa che il lavoro autonomo tende sempre più a sganciarsi dalla produzione materiali di merci, esito di un processo di terziarizzazione che comunque dipende dalla sottostante produzione industriale e manifatturiera (trasporto, magazzinaggio, servizi alle imprese, produzione reticolare più per flussi che per stock, all'interno di un ciclo di produzione che, pur assistendo ad una valorizzazione terziaria, tende ad allungarsi sempre più in filiere di produzioni gerarchiche e/o cooperative).

Ne consegue che il lavoro autonomo nel terziario immateriale tende a innervare l'intero ciclo di valorizzazione e non solo la fase di realizzazione a più alto valore aggiunto. Possiamo definire i lavoratori che operano in questi settori come *lavoratori autonomi di III generazione*.

Alcune ricerche a livello europeo<sup>6</sup> (di cui relazioneremo tra breve) li de-

---

<sup>5</sup> I termini *bioeconomia* e *biocapitalismo* sono termini recenti. Il concetto di bioeconomia viene introdotto da A. Fumagalli, già a partire dal 2004; cfr. *Conoscenza e bioeconomia*, in *Filosofia e Questioni Pubbliche*, vol. IX, n. 1, ottobre 2004, pp. 141-161 e *Bioeconomics, labour flexibility and cognitive work: why not basic income?*, in G. Standing (a cura di), *Promoting income security as a right. Europe and North America*, London, Anthem Press, 2005, pp. 337-350, oltre che nel già citato A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Roma, Carocci, 2007. Per un'interessante analisi del concetto di Bioeconomia, cfr. anche F. Chicchi, *Bioeconomia: ambienti e forme della mercificazione del vivente*, in A. Amendola, L. Bazzigalupo, F. Chicchi, A. Tucci (a cura di), *Biopolitica, bioeconomia e processi di soggettivazione*, Macerata, Quodlibet, 2008, pp. 143-158 e L. Bazzigalupo, *Il governo delle vite. Biopolitica ed economia*, Roma-Bari, Laterza, 2006. Il termine biocapitalismo si deve invece a V. Codeluppi, *Il biocapitalismo. Verso lo sfruttamento integrale di corpi, cervelli ed emozioni*, Milano, Bollati Boringhieri, 2008. Più recentemente, si veda anche A. Fumagalli, C. Morini, *La vita messa a lavoro: verso una teoria del lavoro-vita. Il caso del valore affetto*, in «Sociologia del lavoro», vol. 115, 2009, p. 94-117; C. Morini, *Per amore o per forza. Femminilizzazione del lavoro e biopolitiche del corpo*, Verona, Ombre Corte, 2010; A. Fumagalli, *La condizione precaria come paradigma biopolitico*, in F. Chicchi, E. Leonardi (a cura di), *Lavoro in frantumi. Condizione precaria, nuovi conflitti e regime neoliberalista*, Verona, Ombre Corte, 2001, pp. 63-79; A. Fumagalli, C. Morini, *Cognitive Bio-capitalism, social reproduction and the precarity trap: why not basic income?*, in «Knowledge Cultures», 1, 4, 2013, pp. 106-126; A. Fumagalli, *La vie mise au travail. Nouvelles formes du capitalisme cognitif*, Paris, Etherotopie France, 2015.

<sup>6</sup> Cfr. S. Rapelli, *European I-Procs: A Study*, [https://www.pcg.org.uk/sites/default/files//media/documents/RESOURCES/efip\\_report\\_english.pdf](https://www.pcg.org.uk/sites/default/files//media/documents/RESOURCES/efip_report_english.pdf), P. Leighton, Future Working: *The Rise of Eu-*

finiscono *Independent Professionals (I-pros)*. In Italia, solitamente vengono denominati *freelance*<sup>7</sup> o *lavoratori professionisti*. Si tratta di lavoratori indipendenti senza addetti impegnati in attività terziarie e/o intellettuali che non hanno a che fare con l'industria, l'artigianato e servizi al dettaglio. Si tratta di una definizione che va oltre quella classica e tradizionale dei *liberi professionisti* iscritti ad un albo.

Utilizzando la classificazione europea NACE, i settori interessati sono prevalentemente quelli caratterizzati da attività di informazione e comunicazione (NACE, key J, code 58-63), attività finanziarie e assicurative (NACE, key K, code 54-66), attività immobiliari, attività professionali (NACE, key L, code 68), scientifiche e tecniche (NACE, key M, code 77-82), attività amministrative e di servizio (NACE, key N, code 54-66), attività educative e di istruzione (NACE, key P, code 85), attività sanitarie e di cura sociale (NACE, key Q, code 86-88), attività artistiche (NACE, key R, code 59-93) e altre attività terziarie (NACE, key S, code 94-96) (Rapelli, 2011, pag. 9).

Tale lavoro autonomo di III generazione, figlio delle trasformazioni sociali, economiche e organizzative del capitalismo bio-cognitivo, apre nuove contraddizioni. A tal fine riprendiamo i parametri evidenziati nel paragrafo precedente, limitandoci ai seguenti: contenuto del lavoro, percezione dello spazio, forma della retribuzione, identità professionale.

In presenza di lavoro cognitivo-relazionale con finalità di produzione tendenzialmente immateriale, le economie di apprendimento e di rete svolgono un ruolo ancor più importante. Alle forme di prescrittività degli incarichi e di elevata etero-direzione (che pur permangono) si aggiungono elementi di auto-prescrittività e auto-performatività, soprattutto se l'attività lavorativa si svolge in contesti assai competitivi. Si innescano così forme di auto-sfruttamento che sono tanto più forti quanto maggior è la necessità di «riconoscimento» e «gratificazione». E l'effetto di una divisione del lavoro che non è dettata solo dal tipo di mansione da svolgere (come nella fabbrica fordista) o dal posizionamento lungo la filiera produttiva (divisione territoriale/internazionale del lavoro) come avviene prevalentemente nel lavoro autonomo di II generazione.

La divisione smithiana per mansioni e condizione professionale (operaio/impiegato, dipendente/indipendente, subordinato/autonomo) tende sempre

---

*rope's independent professionals (I-pros)*, [http://www.um.es/prinum/uploaded/files/Future\\_Working\\_Full\\_Report-2%20final%20subir%20web.pdf](http://www.um.es/prinum/uploaded/files/Future_Working_Full_Report-2%20final%20subir%20web.pdf)

<sup>7</sup> Cfr. G. Allegri, R. Ciccarelli, *Il Quinto Stato. Perché il lavoro indipendente è il nostro futuro. Precari, autonomi, free lance per una nuova società*, Roma, Ponte alle Grazie, 2013.

più a essere sostituita dall'emergere di una divisione cognitiva del lavoro, che oscilla tra elementi di cooperazione e elementi di crescente gerarchia e comando, tra processi di individualizzazione e processi di socializzazione del lavoro.

All'interno di questo nuovo contesto, due fattori sono prepotentemente emersi: il merito e il riconoscimento. Sono le leve di una nuova forma di dicotomia e divisione che innerva in modo subdolo il nuovo mercato del lavoro, creando le basi perché si estenda e si rafforzi la trappola della precarietà (Fumagalli 2013) come strumento di governance e di sussunzione vitale al capitale.

A prescindere dall'attività svolta e dal contesto produttivo di riferimento, oggi *il lavoro autonomo di III generazione* si divide tra «chi vale» e «chi non vale» (merito) e tra «chi ha successo» e «chi non ha successo» (riconoscimento). Il tutto all'interno di un processo solipsistico (e colpevolizzante) di individualizzazione della condizione lavorativa pur all'interno di un processo di cooperazione sociale. Ed è proprio tale cooperazione sociale che sempre più diventa la fonte principale dell'estrazione di un plusvalore che non viene distribuito ma semplicemente espropriato, manipolato, sotto forma di rendita.

Lungi dal prendere coscienza di questa nuova dimensione lavorativa, ci si arrabatta lungo il crinale della competizione individuale che la condizione di ricattabilità dal bisogno (precarietà e debito) induce per ragioni di sopravvivenza. Nuovi potenti business sono all'orizzonte: si creano fittiziamente modelli di socializzazione del lavoro come i *coworking* per venire incontro al desiderio di sentirsi meno soli e meno alienati, sviluppando forme corporative di vicinanza. In tal modo, la dislocazione spaziale del *lavoro autonomo di III generazione* oscilla tra il permanere di *domestication*, che tende a diventare così pervasiva da indurre alla creazione di spazi comuni del lavoro. Se nel lavoro autonomo di II generazione, la *domestication* è il risultato della frammentazione e individualizzazione della prestazione lavorativa, ora per il lavoratore/trice autonoma di III generazione, la *domestication* è il punto di partenza che regola l'utilizzo individuale delle proprie facoltà cognitive e relazionali, al punto da favorire momenti aggregativi (comunque funzionali allo sviluppo di forme cooperative), tali però da non intaccare il proprio spazio di prestazione individuale.

Si organizzano – altresì – percorsi di formazione e specializzazione del sapere nel tentativo di accedere a livelli più elevati di conoscenza, nella speranza che ciò possa consentire un maggior riconoscimento.

E nel frattempo, il lavoro si trasforma sempre più in attività non pagata e la promessa di occupazione in mera *occupabilità* non retribuita<sup>8</sup>.

Dal punto di vista remunerativo, la remunerazione monetaria tende così sempre più ad accompagnarsi a una remunerazione «simbolica», tramite forme di riconoscimento e gratificazione o la possibilità di attivare capacità relazionali il più possibile esclusive.

Non è un caso infatti che il lavoro gratuito prenda sempre più piede come strumento di possibile passaggio dall'essere «occupabile» oggi all'essere «occupato» domani, all'interno di una «economia della promessa (Bascetta 2015) che è tanto più illusoria quanto maggiore è la competizione individuale.

### 3.1. Alcuni dati a livello europeo e italiano

Sulla base dei dati Eurostat, gli I-pros nel 2011 ammontavano a 8.559,2 migliaia di persone nell'Europa a 27 stati (Tabella 2).

TABELLA 2

#### Lavoratori indipendenti e I-pros in Europa 2011

|  |                |             |
|--|----------------|-------------|
| Forza lavoro   | 216.622,9      | 100,0%      |
| Lavoratori indipendenti (imprenditori e lav. autonomi senza addetti) | 32.812,8       | 15,1%       |
| di cui: imprenditori   | 9.578,4        | 4,4%        |
| lav. autonomi senza addetti  | 23.234,4       | 10,7%       |
| <b>I-pros</b>  | <b>8.569,2</b> | <b>4,0%</b> |

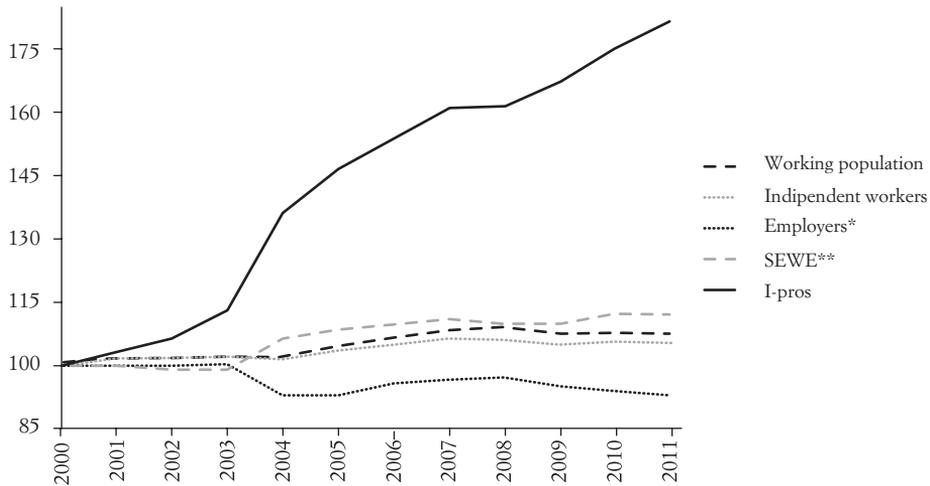
Note: Individui di età > 15, Europa a 27, valori in migliaia

Fonte: Eurostat, 2011a

Se analizziamo la dinamica degli I-pros a partire dagli anni 2000 (Figura 1), si può notare come esso sia quello che ha avuto l'incremento maggiore, anche nel periodo della crisi economica (con l'unica eccezione del 2008).

<sup>8</sup> Per *occupabilità* (*employability*), si intende creare le condizioni professionali e formative per accedere ad un impiego.

**Figura 1**  
**Principali strategie di welfare aziendale nel triennio 2011-2013 per classi dimensionali (valori %)**



Fonte: Eurostat, 2011°

Disaggregando i dati per categorie di lavoro indipendente (lavoro autonomo di I generazione, lavoro autonomo di II generazione, gli I-pros, ovvero i lavoratori autonomi di III generazione sono quelli che mostrano il tasso di crescita più elevato (Tabella 3).

Disaggregando per stati, si può osservare come la crescita del *lavoro autonomo di III generazione* non sia stata omogenea. I paesi che hanno visto la crescita più elevata nel decennio 2004-2013, sono stati Olanda, Polonia e Francia.

Nel 2014 una ricerca commissionata dall'UE a Patricia Leighton, docente dell'Università di South Wales, UK, conferma la notevole crescita di questo segmento di lavoro, seppur in modo disomogeneo. In media nel periodo 2004-2013, gli I-pros crescono del 45%, con punte del 93% in Olanda, dell'88% in Polonia e dell'85% in Francia, ma aumenti anche molto contenuti come nel caso dell'Italia (+ 12%).

TABELLA 3

**Tasso di crescita del lavoro indipendente per categorie in Europa: 2000-2011**

| Categorie                          | Tasso di crescita (%) | Variazione quota (punti) |
|------------------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Lavoro autonomo di I generazione   |                       |                          |
| Agricoltori                        | -8,91                 | -2,17                    |
| Artigiani                          | -2,73                 | -0,62                    |
| Commercianti                       | -2,18                 | -0,40                    |
| Lavoro autonomo di II generazione  | +8,45                 | +0,13                    |
| Lavoro autonomo di III generazione | +12,50                | +4,14                    |

Note: Individui di età > 15, Europa a 27, valori in migliaia

Fonte: Eurostat, 2011a

TABELLA 4

**La crescita percentuale degli I-pros in nove Stati membri dell'UE: 2004-2013**

| Paesi         | Crescita % 2004-2013 |
|---------------|----------------------|
| UE            | + 45%                |
| Olanda        | + 93%                |
| Polonia       | + 88%                |
| Francia       | + 85%                |
| Gran Bretagna | + 63%                |
| Finlandia     | + 56%                |
| Belgio        | + 53%                |
| Spagna        | + 51%                |
| Germania      | + 43%                |
| Italia        | + 12%                |

Fonte: P. Leighton, Future Working: The Rise of Europe's independent professionals (I-pros): [http://www.um.es/prinum/uploaded/files/Future\\_Working\\_Full\\_Report\\_final%20subir%20web.pdf](http://www.um.es/prinum/uploaded/files/Future_Working_Full_Report_final%20subir%20web.pdf)

Da rilevare come l'Italia rappresenti il fanalino di coda nella crescita del lavoro autonomo di III generazione, pur essendo il paese che ha il numero più elevato in termini assoluti di I-pros (Tabella 5).

TABELLA 5

**Distribuzione degli I-pros tra i principali paesi europei: 2008-2011**

|               | Numero degli I-pros (in 000 e in %) |       |          |       | Var. % |
|---------------|-------------------------------------|-------|----------|-------|--------|
|               | Q2 2008                             | %     | Q2 2011  | %     |        |
| Italia        | 1.705,04                            | 22,3  | 1.689,00 | 19,7  | -0,94  |
| Gran Bretagna | 1.303,05                            | 17,1  | 1.625,69 | 18,9  | +24,76 |
| Germania      | 1.325,07                            | 17,3  | 1.531,93 | 17,8  | +15,61 |
| Francia       | 545,62                              | 7,1   | 743,21   | 8,6   | +36,21 |
| Spagna        | 608,78                              | 8,0   | 553,49   | 6,4   | -9,08  |
| Olanda        | 385,20                              | 5,0   | 398,53   | 4,6   | +3,46  |
| Belgio        | 171,78                              | 2,2   | 204,69   | 2,4   | +19,16 |
| Svezia        | 141,91                              | 1,9   | 155,15   | 1,8   | +9,33  |
| Finlandia     | 79,15                               | 1,0   | 90,94    | 1,1   | +14,89 |
| Danimarca     | 65,78                               | 0,9   | 64,71    | 0,8   | -1,61  |
| Eu27          | 7.638,60                            | 100,0 | 8.593,30 | 100,0 | +12,50 |

Per quanto riguarda l'Italia, l'andamento del numero dei lavoratori autonomi di III generazione, si riduce negli anni della crisi al pari della Danimarca. Tuttavia la quota di questi sul totale degli addetti aumenta in quanto il calo degli I-pros risulta comunque inferiore a quello del totale degli occupati.

Se il lavoro autonomo di III generazione può essere considerato una proxy della diffusione di forme di accumulazione immateriale e cognitiva, il dato italiano risulta contraddittorio. Da un lato, infatti, l'Italia presenta la quota più elevata di questo segmento di lavoro, una quota che nei primi anni 2000, nel momento in cui il capitalismo bio-cognitivo diventa sempre più pervasivo soprattutto nei paesi occidentali, era quasi il doppio di quella di paesi che sappiamo essere particolarmente specializzati in produzioni ad alta intensità cognitiva e relazionale, quali Gran Bretagna, Olanda e Finlandia, solo per citare alcuni esempi noti.

TABELLA 6

**Incidenza degli I-pros nei i principali paesi europei: 2008-2011**

|               | Quota degli I-pros sul totale degli occupati |      |          |      |
|---------------|--|------|----------|------|
|               | Q2 2008                                      | %    | Q2 2011  | %    |
| Italia        | 1.705,04                                     | 6,72 | 1.689,00 | 6,81 |
| Gran Bretagna | 1.303,05                                     | 4,40 | 1.625,69 | 5,56 |
| Belgio        | 171,78                                       | 3,85 | 204,69   | 4,57 |
| Olanda        | 385,20                                       | 4,32 | 398,53   | 4,54 |
| Eu27          | 7.638,60                                     | 3,30 | 8.593,30 | 3,81 |
| Germania      | 1.325,07                                     | 3,24 | 1.531,93 | 3,73 |
| Finlandia     | 79,15  | 3,09 | 90,94    | 3,66 |
| Svezia        | 141,91                                       | 3,11 | 155,15   | 3,45 |
| Spagna        | 608,78                                       | 2,85 | 553,49   | 2,81 |
| Francia       | 545,62                                       | 2,01 | 743,21   | 2,77 |
| Danimarca     | 65,78  | 2,26 | 64,71    | 2,34 |

Ciò potrebbe far pensare che in Italia abbiamo assistito alla crescita e alla diffusione di forme di capitalismo cognitivo nel corso del nuovo millennio. Ma nello stesso periodo, l'incremento del lavoro autonomo di III generazione è di solo il 12% in 10 anni, un valore che risulta essere un terzo del valore medio europeo, 8 volte inferiore alla crescita registrata in Olanda, 7 a quella francese, 5 a quella inglese.

Questi dati contraddittori si spiegano, da un lato, considerando che l'elevata presenza di I-pros in Italia è dovuta al peso maggiore che in Italia ha sempre avuto il lavoro autonomo, dall'altra alla bassa produttività di tale lavoro. Occorre infatti notare che la quota a livello nazionale dei settori del terziario avanzato è mediamente inferiore a quella europea, con alcune significative eccezioni, legate alle principali aree metropolitane (Milano, in primis).

Tali osservazioni sono confermate da un'indagine più approfondita relativa al lavoro autonomo di III generazione (i «professionisti») svolta recentemente dall'Associazione Bruno Trentin dal titolo «Vite da professionisti», coordinata da Daniele Di Nunzio e da Emanuele Toscano.

Il bacino di analisi è più ampio di quello analizzato dalla ricerca europea

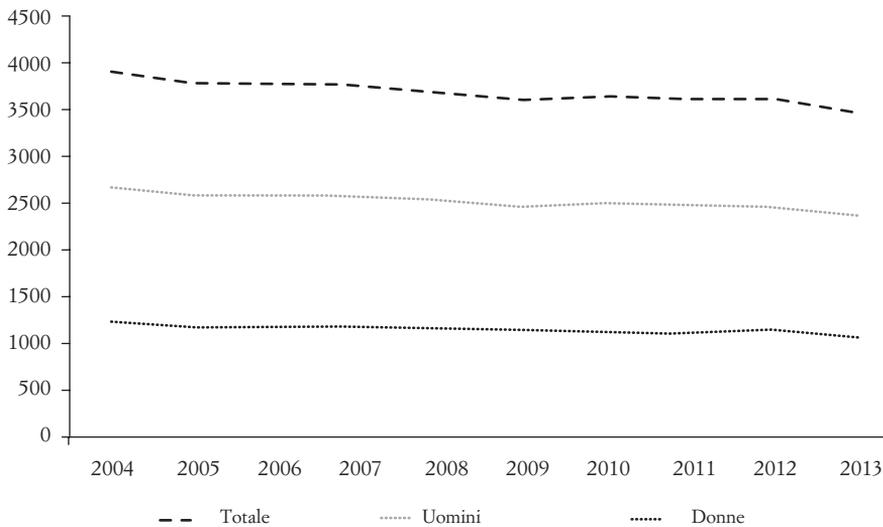
precedentemente ricordata. I risultati, su base campionaria, sono comunque in linea con quanto già detto.

Le tipologie professionali indagate sono le seguenti (in ordine alfabetico): Banca Assicurazioni e Finanza, Cultura e Spettacolo, Formazione Insegnamento e Ricerca, Settore sanitario socio-assistenziale, Interpreti e traduttori, Informazione e editoria, Consulenza e servizi per aziende, Urbanistica: progettazione, pianificazione e tutela del territorio, Salute e sicurezza sul lavoro, Servizi commerciali, Settore commercialistico e consulenza tributaria, Area Tecnico-Scientifica, Avvocati, Settore archivistico e bibliotecario.

Come mostrato dalla Figura 2, l'andamento è declinante nel tempo.

Figura 2

**Professionisti autonomi per genere: 2004-2013**



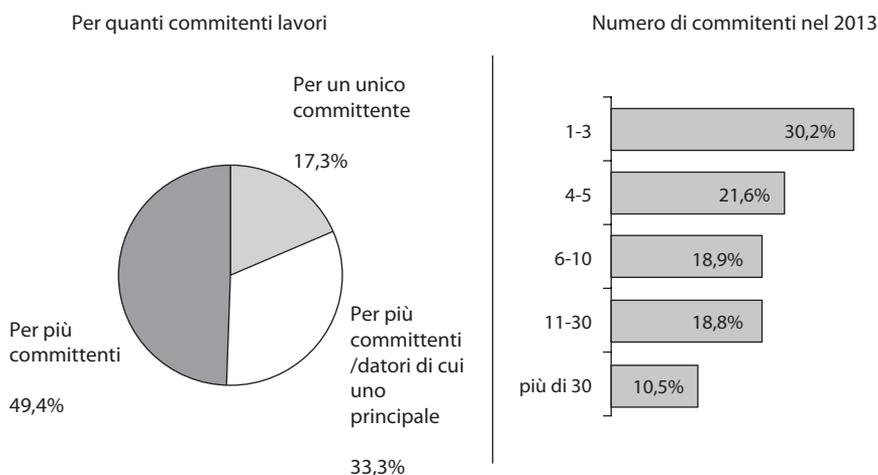
Fonte: Eurostat, 2015, sono considerati tutti i lavoratori autonomi senza dipendenti, età 15-64.

L'identikit del professionista che scaturisce dall'indagine campionaria è il seguente. È più uomo che donna, la classe di età più numerosa (42,9% del campione) si colloca tra i 30 e 45 anni, oltre il 42% è residente nelle regioni del Nord e nelle aree metropolitane di Milano, Torino, Bologna, Roma, Napoli. Il titolo di studio è mediamente elevato: il 46,1% ha un diploma di scuola media superiore, il 40,9% ha una laurea e il 12,4% un master o un dottorato. Considerando le

tipologie professionali, le professioni più maschili (incidenza superiore al 70%) sono quelle che operano nei settori bancario, sicurezza del luogo di lavoro, area tecnica scientifica e settore commercialista e consulenza tributaria. I settori della formazione, dell'insegnamento e ricerca e della traduzione sono invece a prevalente presenza femminile. A livello di età, le attività più giovanili risultano quelle legate al settore della cultura e spettacolo, socio-sanitario, informazione ed editoria, avvocati.

La tipologia contrattuale maggiormente utilizzata è la partita iva a regime normale (46,2%) e a regime ridotto (22,7%). La para-subordinazione incide per ben il 18,1%. Sommando la partita iva al minimo e la para-subordinazione, si ricava che oltre il 40% dei professionisti autonomi italiani di fatto vive una situazione lavorativa caratterizzata da scarsa autonomia operativa. Tale dato è confermato anche dal fatto che il 17,3% è mono-committente e il 33,3% ha un committente principale, da cui dipende buona parte del proprio reddito. Ne consegue che oltre la metà del lavoro autonomo di III generazione presenta un elevato grado di prescrittività e dipendenza.

**Figura 3**  
**Grado di autonomia**



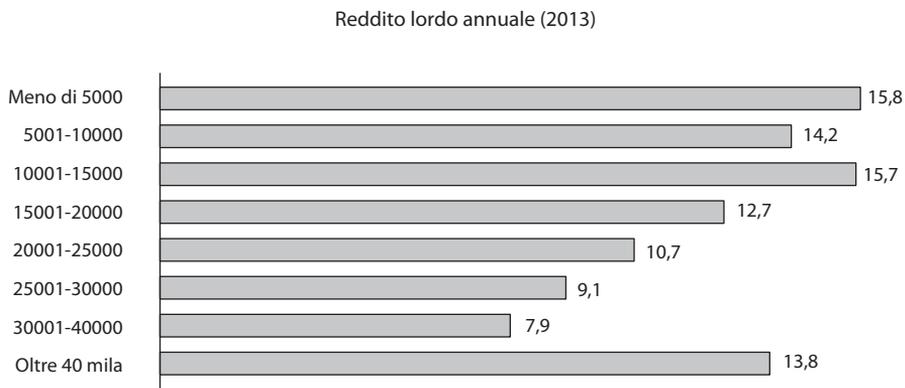
Se approfondiamo l'analisi di chi riceve almeno l'80% del proprio reddito dal committente principale (il 30% del campione), possiamo capire meglio il grado di dipendenza economica e organizzativa di questi professionisti rispetto al

proprio committente: «il 57,8% di loro guadagna fino a 15mila euro lordi l'anno, il 13,2% guadagna tra i 15mila e i 20mila euro, il restante 28,9% guadagna più di 20mila euro lordi»; «il 91,5% di loro lavora da almeno due anni con il proprio committente principale»; «considerando l'indice di autonomia rispetto a orari, sedi e strumenti, il 30,3% non ha nessuna autonomia recarsi presso la sede del un orario giornaliero imposto e utilizza mezzi e strumenti del committente), di contro il 30,8% gode di una totale autonomia rispetto a questi fattori»<sup>9</sup>.

È questo il dato che meglio specifica la peculiarità italiana rispetto agli altri paesi europei.

Tale situazione si riflette anche in una dinamica reddituale assai contenuta.

**Figura 4**  
**Distribuzione del reddito pro capite**



Dall'analisi del reddito lordo annuale percepito nel 2013 dal proprio lavoro (Figura 4), emergono delle difficoltà economiche per la maggior parte del campione: quasi la metà (45,7%) percepisce fino a 15mila euro l'anno.

I professionisti che hanno delle condizioni economiche più vantaggiose, oltre i 30mila euro l'anno, sono il 21,7% del campione. Hanno mediamente un reddito inferiore i lavoratori professionisti che non appartengono ad un albo

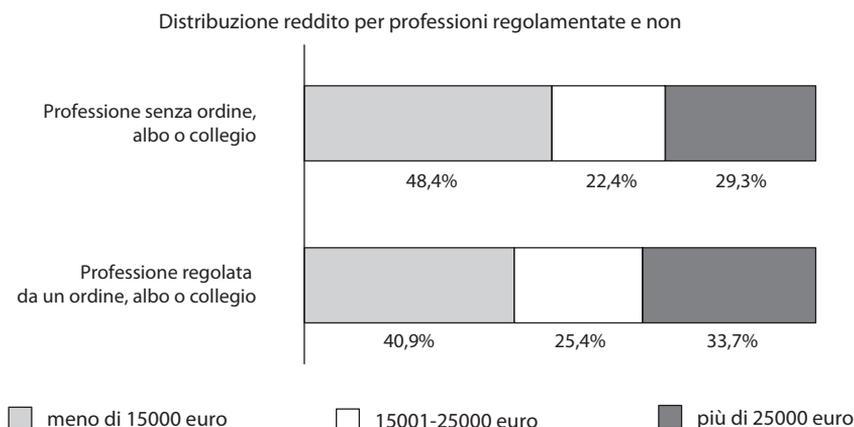
---

<sup>9</sup> Le citazioni sono tratta dal rapporto *Vite da professionisti*, a cura di D. Di Nunzio e da E. Toscano, Roma, Associazione B. Trentin, 2015.

professionale (Figura 5). Tuttavia, è importante osservare che le differenze di reddito tra le professioni regolamentate e quelle non regolamentate non sono così marcate, a dimostrazione di come gli ordini e gli albi non siano più sufficienti a garantire un benessere economico ai professionisti.

Figura 5

### Distribuzione del reddito pro capite per professioni regolamentate e non



Oltre le difficoltà legate all'ammontare del reddito, emergono quelle legate al ritardo dei pagamenti: solo quasi un professionista su tre (29,5%) è pagato puntualmente e secondo quanto concordato, il 19,5% è pagato con un ritardo tra i 3 e i 6 mesi, ben il 16,8% è solitamente pagato con un ritardo superiore ai 6 mesi.

Chi poi ha un committente in ambito pubblico (20,7%) subisce un ritardo nei pagamenti superiore ai 6 mesi e il 6,8% dichiara di non essere stato mai pagato per delle prestazioni svolte in questo settore.

Sulla base di questi primi dati quantitativi, non può quindi sorprendere che quasi due professionisti su tre (il 60% del campione) dichiarino di avere abbastanza o molte difficoltà ad arrivare a fine mese considerando sia il proprio reddito che quello familiare.

In proposito, riguardo il reddito familiare complessivo e i sostegni, il 21,3% del campione può contare sulle entrate economiche del proprio partner, il 14,2% su un sostegno da parte dei genitori, l'11,1% deve svolgere anche un'altra professione.

Inoltre è praticamente assente qualsiasi forma di sicurezza sociale e/o di forme di welfare: solo lo 0,6% può contare su delle indennità di disoccupazione o

un sostegno pubblico al reddito. Il 45,6% può contare solo su quanto guadagna dal proprio lavoro.

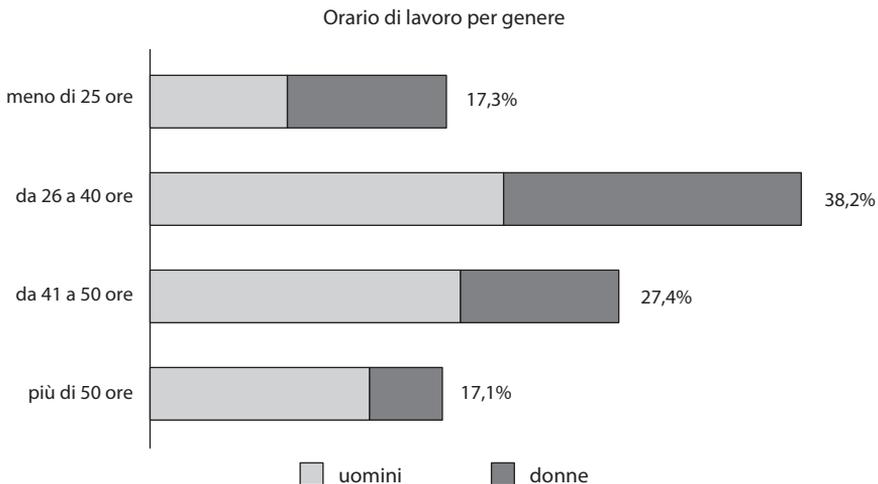
È importante anche osservare che per il 41,3% del campione, la remunerazione è ancora calcolata sul tempo necessario per l'attuazione del lavoro (paga per ore, giornate, mesi), mentre meno di un terzo (il 27%9 sulla base del risultato raggiunto).

Infine, considerando le tipologie professionali, i segmenti di mercato che si presentano a più rischio di povertà (anche assoluta, non solo relativa, pari a un reddito lordo inferiore ai 5.000 euro l'anno) sono quelli della cultura e dello spettacolo (23,7%), dell'informazione e dell'editoria (25%) e dell'area tecnico-scientifica (20%). Si tratta dei settori che vedono una maggiore prevalenza giovanile.

I redditi più alti (> 25.000 euro l'anno) sono, invece ad appannaggio delle attività finanziarie e assicurative (54,2%), consulenza e servizi per le imprese (52,8%), salute e sicurezza sul lavoro (66,2%), settore commercialistico e consulenza tributaria (50%).

Ai dati finora presentati, possiamo aggiungere anche informazioni relative all'orario di lavoro (Figura 6) e alla discontinuità lavorativa (Figura 7).

**Figura 6**  
**Gli orari di lavoro per genere**



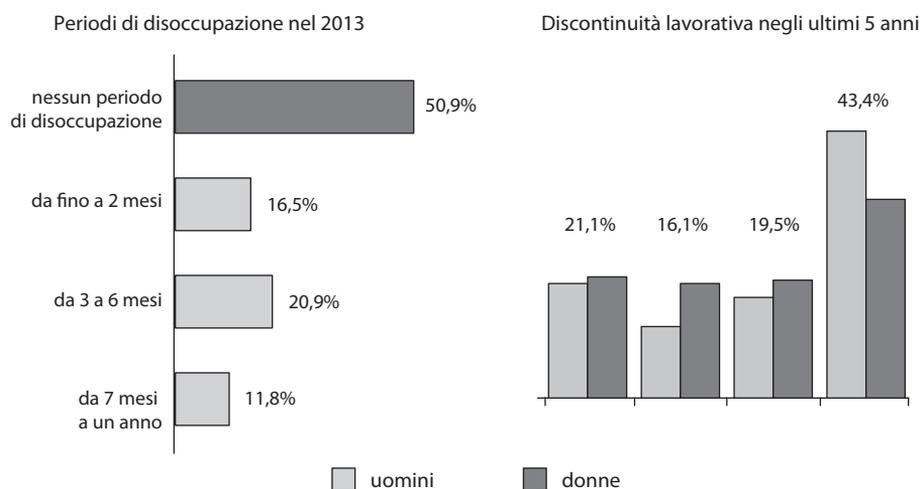
Il 41,5% dei lavoratori professionisti italiani lavora più di 40 ore e sono prevalentemente maschi. Le donne sono maggiormente presenti nelle fasce di la-

voro più ridotte, meno di 25 ore alla settimana. Ma ciò che più conta è il fatto che l'orario di lavoro si presenta assai variabile e poco prevedibile. Di fatto, si tratta di una variabile difficilmente controllabile dall'individuo stesso a conferma che nelle produzioni tendenzialmente più immateriali, l'orario di lavoro tracima sempre più spesso una programmazione rigida e tende a coincidere e a sovrapporsi con il tempo di vita. Al punto che per un 40% del campione è difficile quantificare con esattezza il proprio tempo di lavoro.

Allo stesso modo la durata del lavoro, soprattutto se dipende dalle commesse, è anch'essa assai variabile. L'intermittenza lavorativa è abbastanza diffusa.

Figura 7

### Disoccupazione e discontinuità lavorativa



Più della metà degli intervistati (56,6%) dichiara, infatti, che ha subito discontinuità lavorativa, distribuendosi in tre quote assai simili a seconda se il periodo di non lavoro è stato prevalente, uguale o inferiore a quello di lavoro. Non stupisce, inoltre, che siano le donne la componente sociale che maggiormente subisce la discontinuità lavorativa e di conseguenza l'intermittenza di reddito.

Analizzando i dati sulla disoccupazione (che, ricordiamo, solo in minima parte è coperta da sussidi), la metà del campione negli ultimi anni ha potuto godere di una certa continuità lavorativa e coloro che hanno passato momenti di discussione si collocano in lieve maggioranza nella categoria temporale dai 3 ai 6 mesi di inattività.

## Preliminari conclusioni

Sulla base dei dati presentati, in modo del tutto preliminare, siamo in grado di delineare una sorta di fisionomia del *lavoro autonomo di III generazione*, che presenta più ombre che luci, almeno per quanto riguarda il contesto italiano.

Se analizziamo i parametri tradizionali che gli economisti del lavoro utilizzano per fotografare la condizione lavorativa, possiamo concludere che in media il nuovo lavoratore autonomo di III generazione è caratterizzato da:

- basso reddito e quindi elevata incertezza e instabilità
- scarso grado di autonomia
- elevata intermittenza lavorativa
- scarsa (se non inesistente) protezione sociale
- orario di lavoro non sempre misurabile
- discriminazione di genere.

In una parola, il *lavoro autonomo di III generazione* vive una condizione di elevata precarietà, che non si limita solo all'aspetto lavorativo ma tracima anche nella sfera esistenziale.

Tale situazione, che è oggi una realtà costante del lavoro professionale autonomo (ma non solo) soprattutto nei settori ad elevata produzione immateriale e cognitiva, ha origini lontane e strutturali, a partire dagli anni Ottanta (dopo la sconfitta delle lotte operaie e sociali degli anni Settanta, che tanto avevano contribuito al processo di modernizzazione dell'Italia) e soprattutto dagli anni Novanta. È in quei decenni che si mette a fuoco una nuova linea di politica economica, che si manifesterà poi concretamente nei decenni a venire: una politica economica che possiamo definire dei «due tempi». Un primo tempo finalizzato alla crescita economica, via incremento della competitività, che, in un secondo tempo, avrebbe dovuto – nelle migliori intenzioni riformiste – generare quelle risorse per migliorare la struttura della domanda e della distribuzione sociale del reddito e, quindi, il livello della domanda. Le misure per aumentare la competitività, secondo la cultura economica dominante nel periodo, hanno riguardato in primo luogo due direttrici: lo smantellamento dello stato sociale e la sua finanziarizzazione privata (a partire dalle pensioni, per poi via via intaccare l'istruzione e oggi la sanità) e la flessibilizzazione del mercato del lavoro, al fine di ridurre i costi di produzione e creare quei profitti necessari per favorire e incoraggiare l'attività di investimento. I risultati non sono stati positivi: lungi dal favorire un ammodernamento del sistema produttivo, tale politica ha generato precarietà,

stagnazione economica, progressiva erosione dei redditi da lavoro, soprattutto dopo gli accordi del 1992-93 e quindi calo della produttività. Il secondo tempo non è mai cominciato e sappiamo che, *sic rebus stantibus*, difficilmente comincerà.

Tutto ciò è poi avvenuto mentre era in corso una rivoluzione copernicana nei processi di valorizzazione capitalistica, che ha visto il crescente peso della produzione immateriale-cognitiva prendere sempre più importanza a danno di quella materiale-industriale. Oggi i settori a maggior valore aggiunto sono quelli del terziario avanzato e le fonti della produttività risiedono sempre più nello sfruttamento delle economie di apprendimento e di rete, proprio quelle economie che richiedono continuità e sicurezza di reddito in grado di garantire maggiore mobilità di lavoro e investimenti in tecnologia: in altre parole, una flessibilità lavorativa che può essere produttiva solo se a monte vi è sicurezza economica (continuità di reddito) e libero accesso ai beni comuni immateriali (conoscenza, mobilità, socialità). Il mancato decollo del capitalismo cognitivo in Italia è la causa principale dell'attuale crisi della produttività (senza tener conto di quella produttività sociale immateriale oggi esistente, che sfugge a qualsiasi statistica e che viene direttamente espropriata dai profitti e dai diversi tipi di rendite, da quelle legate allo sfruttamento del territorio a quelle di natura finanziaria-speculativa, a quelle garantite da posizioni dominanti di mercato con l'appoggio di istituzioni statali (ad esempio, telecomunicazioni, energia, trasporto). L'attuale mantra sulla crescita parte dall'ipotesi che è l'eccessiva rigidità del lavoro in Italia a essere la causa prima della scarsa produttività italiana. L'approvazione del Jobs Act va ancora una volta esattamente in questa direzione. La realtà invece ci dice l'opposto. È, infatti, semmai l'eccesso di precarietà a essere la prima causa responsabile del problema. Chi di precarietà ferisce, prima o poi di precarietà perisce.

È in tale contesto che deve leggersi l'apparente paradosso italiano che vede la maggior elevata presenza in Europa di lavoratori autonomi di III generazione nei settori a maggior intensità cognitiva ma contemporaneamente la dinamica più contenuta nell'ultimo decennio e la minor diffusione di tali settori in termini di contributo al Pil.

La condizione del *lavoro autonomo di III generazione* svolge così un ruolo assai diverso da quello svolto dall'aumento del lavoro autonomo di II generazione a cavallo degli anni Settanta e Ottanta. Si tratta di due fasi congiunturali diverse (oggi recessiva, ieri espansiva) e soprattutto di due contesti di valorizzazione diversi.

Le condizioni attuali del *lavoro autonomo di III generazione*, lungi dal rap-

presentare una potenzialità, sono invece un freno all'ammodernamento del sistema economico verso un modello di capitalismo bio-cognitivo più efficiente. E ciò dipende soprattutto dalla carenza di una sicurezza sociale che va a minare la possibilità di sfruttare al meglio le economie dinamiche di apprendimento e di rete che ne costituiscono l'essenza e l'efficienza produttiva (particolarmente per quanto riguarda la crescita della produttività).

Da questo punto di vista, l'adozione di politiche di *secur-flexibility* (invertendo i due tempi dell'attuale politica economica) invece *che flex-security* sarebbe sicuramente più adeguata ai fini dell'aumento dell'efficienza e della qualità dei servizi offerti. In primo luogo, si tratta di implementare politiche di garanzia di reddito, in grado di ridurre l'incertezza di vita e compensare l'intermittenza lavorativa e allo stesso tempo sviluppare il grado di indipendenza e autonomia della prestazione lavorativa con la riduzione della prescrittività degli incarichi.

In tale contesto, non può stupire la diffusione di forme di mutualismo e di pratiche di *co-working*. Anche se ciò può comportare un duplice rischio.

Da un lato, favorire il processo di privatizzazione e atomizzazione corporativa delle pratiche della sicurezza sociale proprio nel momento in cui si rende sempre più necessario una riforma in chiave più universalistica degli ammortizzatori sociali verso un'unica misura di reddito minimo. Il rischio, differenzialmente da quanto è accaduto agli albori del capitalismo quando iniziarono a prendere le mosse le prime casse di mutuo soccorso in grado di coprire il vuoto totale di sicurezza sociale, è oggi di spiazzare qualunque intervento sovra-individuale o sovra-professionale. Rischio tanto più elevato quanto più la prestazione lavorativa è caratterizzata da un elevato grado di individualità.

Dall'altro, si corre il rischio di aumentare la segmentazione interna *al lavoro autonomo di III generazione* in una perversa spirale di riconoscimento e meritocrazia che si alimenta a vicenda, nel momento stesso in cui forme di mutualismo auto-organizzato vengono organizzate sulla base di una malintesa identità professionale corporativa.

## Riferimenti bibliografici

- Allegri, G., Ciccarelli, R.  
2013 *Quinto Stato. Perché il lavoro indipendente è il nostro futuro. Precari, autonomi, free lance per una nuova società*, Roma, Ponte alle Grazie, 2013.
- Azais, C., Corsani, A., Dieuaide, P. (a cura di),  
2001 *Vers un capitalismecognitif*, Paris, L'Harmattan.
- Banfi, D., Bologna, S.  
2011 *Vita da freelance*, Milano, Feltrinelli.
- Bascetta, M. (a cura di)  
2015 *Economia della promessa*, Roma, Manifestolibri, 2015.
- Bazzigaluppo, L.  
2006 *Il governo delle vite. Biopolitica ed economia*, Roma-Bari, La Terza, 2006.  
Bologna, S.  
1992a *Problematiche del lavoro autonomo (I)*, in *Altreragioni*, n. 1, Milano, pp. 11-32.  
1992b *Problematiche del lavoro autonomo (II)*, in *Altreragioni*, n. 2, Milano, pp. 215-239.
- 1997 *Dieci tesi per la definizione di uno statuto del lavoro autonomo*, in S. Bologna, A. Fumagalli (a cura di), *Il lavoro autonomo di II generazione*, Milano, Feltrinelli, pp. 13-32.
- 2007 *Crisi del ceto medio*, Roma, Derive Approdi.
- Bologna, S., Fumagalli, A. (a cura di),  
1997 *Il lavoro autonomo di II generazione*, Milano, Feltrinelli.
- Chicchi, F.  
2008 *Bioeconomia: ambienti e forme della mercificazione el vivente*, in A. Amendola, L. Bazzigaluppo, F. Chicchi, A. Tucci (a cura di), *Biopolitica, bioeconomia e processi di soggettivazione*, Macerata, Quodlibet, pp. 143-158.
- Codeluppi, V.  
2008 *Il biocapitalismo. Verso lo sfruttamento integrale di corpi, cervelli ed emozioni*, Milano, Bollati Boringhieri.
- Corsani, A., Dieuaide, P., Lazzarato, M., Monnier, J.M., MoulierBoutang, Y., Paulré, B. e Vercellone, C.  
2004 *Le Capitalism cognitif comme sortie de la crise du capitalism industriel. Un programme de recherche*, Paris, Isys-Matisse.
- Di Nunzio, D., Toscano, E. (a cura di)  
2015 *Vite da professionisti*, Roma, Associazione B. Trentin, 2015.
- Fumagalli, A.,  
2004 *Conoscenza e bioeconomia* in «Filosofia e Questioni Pubbliche», vol. IX, n. 1, ottobre, pp. 141-161.
- 2005 *Bioeconomics, labour flexibility and cognitive work: why not basic income?* in G. Standing (a cura di), *Promoting income security as a right. Europe and North America*, London, Anthem Press, pp. 337-350.
- 2007 *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Roma, Carocci.

- 2011 *La condizione precaria come paradigma biopolitico*, in F.Chicchi, E.Leonardi (a cura di), *Lavoro in frantumi. Condizione precaria, nuovi conflitti e regime neoliberista*, Verona, Ombre Corte, pp. 63-79.
- 2015 *La vie mise au travail. Nouvelles formes du capitalisme cognitif*, Paris, Etherotopie France.
- Fumagalli, A., Morini, C.
- 2009 *La vita messa a lavoro: verso una teoria del lavoro-vita. Il caso del valore affetto*, *Sociologia del lavoro*, vol. 115, p. 94-117.
- 2013 *Cognitive Bio-capitalism, social reproduction and the precarity trap: why not basic income?*, in «Knowledge Cultures», 1, 4, 2013, pp. 106-126.
- Fumagalli, A., Intelligence Precaria,
- 2011 *La proposta di welfare metropolitano. Quali prospettive per l'Italia e per l'area milanese*, in «Quaderni di San Precario», n. 1, pp. 224-259.
- Lebert, D., Vercellone, C.
- 2006 *Il ruolo della conoscenza nella dinamica di lungo periodo del capitalismo: l'ipotesi del capitalismo cognitivo*, in C. Vercellone (a cura di), *Capitalismo cognitivo*, Roma, Manifestolibri.
- Leighton, P.
- 2014 *Future Working: The Rise of Europe's independent professionals (I-pros)*, [http://www.um.es/prinum/uploaded/files/Future\\_Working\\_Full\\_Report-2%20final%20subir%20web.pdf](http://www.um.es/prinum/uploaded/files/Future_Working_Full_Report-2%20final%20subir%20web.pdf)
- Lyon Caen, E.
- 1990 *Le droit du travail non salarié*, Paris, Sirey.
- Morini, C.
- 2010 *Per amore o per forza. Femminilizzazione del lavoro e biopolitiche del corpo*, Verona, Ombre Corte.
- Moulier-Boutang, Y. (a cura di)
- 2002 *L'Èta del capitalismo cognitivo*, Verona, Ombre Corte.
- Moulier-Boutang, Y.
- 2007 *Le capitalisme cognitif. Comprendre la nouvelle grande transformation et ses enjeux*, Paris, Ed. Amsterdam, 2007.
- Orléan, A.,
- 2010 *Dall'euforia al panico. Pensare la crisi finanziaria e altri saggi*, Verona, Ombre Corte, 2010.
- Paulré, B.
- 2000 *De la New Economy au capitalisme cognitif*, in «Multitudes», n° 2, 2000, pp. 25-42.
- Rapelli, S.,
- 2013 *European I-Pros: A Study*, [https://www.pcg.org.uk/sites/default/files/media/documents/RESCOURCES/efip\\_report\\_english.pdf](https://www.pcg.org.uk/sites/default/files/media/documents/RESCOURCES/efip_report_english.pdf)
- Vercellone, C. (a cura di),
- 2003 *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute.
- 2006 *Capitalismo Cognitivo*, Roma, Manifestolibri.