

Trabajo autónomo sí, ¿pero qué trabajo autónomo?

Por: Sergio Bologna. KAOSNLARED. 28/02/2020

Esta es la primera pregunta a la que tenemos que dar una respuesta.

En el último medio siglo, e incluso antes, desde la posguerra en adelante, el trabajo autónomo estadísticamente consistente se concentró en aquella parte de la población que vivía en el mundo agrícola, en el pequeño comercio y en los transportes; en menor medida, se concentraba en las profesiones intelectuales. Era un mundo muy presente en las actividades artesanales, por lo que, por su naturaleza, tenía una connotación de clase no bien definida, entre el proletariado y la pequeña burguesía y aquellas formas de representación que en el lenguaje de la izquierda eran consideradas “corporativas”. El grupo de profesiones intelectuales, en particular aquellas protegidas por Colegios profesionales reconocidos por el Estado, era en cambio considerado un poco la quintaesencia de la naturaleza burguesa, con sus valores bien definidos y una función subsidiaria respecto al papel del Estado.

El trabajo autónomo, por lo tanto, ha sido desde siempre un universo heterogéneo y contradictorio en su interior, que ha sufrido los contragolpes del desarrollo capitalista de formas diferentes a las del mundo del trabajo asalariado, aunque no por esto con consecuencias menos significativas.

La reducción de la incidencia de la agricultura en los países industrializados, la difusión de la gran distribución, pueden ser citados como dos fenómenos, es más, como dos tendencias históricas, que han incidido fuertemente sobre la consistencia del componente agrícola y comercial del trabajo autónomo. Se ha tratado de fenómenos microscópicos que no han escapado a la atención de los sociólogos ni a la de los economistas, historiadores y politólogos.

Menor atención se ha dedicado en cambio a las transformaciones en el mundo de las profesiones intelectuales, que habrían merecido, como mínimo, una observación más precisa, pues afectaban tanto al trabajo autónomo como al trabajo asalariado ya sus relaciones recíprocas. O sea, lo que sucedía en el mundo de las profesiones, aunque refiriéndose a un componente minoritario del trabajo autónomo, evidenciaba mejor las problemáticas que el desarrollo capitalista estaba sacando a la luz de forma irresistible en el periodo de ascenso y declive del fordismo.

¿Qué es una profesión?

Quizás la disciplina que mejor ha captado este aspecto ha sido la sociología de las profesiones, una rama poco frecuentada entre aquellas que articulan las disciplinas sociológicas. Entre las grandes preguntas a las cuales la sociología de las profesiones ha tenido que responder, está precisamente esta: ¿qué es una profesión? ¿Cuándo puede ser definida una actividad como “profesión”? Problema que se había planteado desde los años 20 del siglo pasado y que encontramos de nuevo, tal cual —por ejemplo—, en las discusiones dentro de las Comisiones Parlamentarias, cuando se ha tratado de aprobar la Ley 4 del 4 de enero del 2013.

Esta pregunta ha sacado inmediatamente a la luz un primer aspecto, extremadamente complejo, de la cuestión: el de la ética. Piénsese en la profesión médica, en la forense, en la de la información; piénsese —sólo por citar un caso actual— en los problemas de conciencia de un ingeniero que puede haber participado en el proyecto y realización del MOSE en la laguna de Venecia y, empujado inicialmente por la convicción de salvar Venecia, se da cuenta en cambio de que ha contribuido a la muerte de la ciudad, alterando irremediabilmente el régimen de las mareas, como había sido predicho, claramente, por ilustres hidrogeógrafos de la Universidad de Padua y por otros. Un problema de ética que se plantea hoy de manera desgarradora a ciertos jóvenes que se asoman al mercado de las profesiones y deben decidir aceptar o no trabajos por tarifas muy inferiores a la media. Desgraciadamente, la mayoría parece no plantearse ni siquiera este problema.

Por esta y por otras muchas razones que ahora veremos, la atención que se ha dedicado en los últimos años al trabajo autónomo se ha concentrado casi exclusivamente en el mundo de las profesiones técnico-intelectuales y, felizmente diría, se ha entrelazado con la experiencia y el análisis de la crisis de la *middle class*

. También por esto, la figura del trabajador autónomo ha adquirido algo de paradigmático con respecto a las transformaciones del mundo presente.

La competencia y el desarrollo de las tecnologías

Volviendo a nuestros días, piénsese en la dimensión epocal que asume el problema de las competencias profesionales de cara al desarrollo de la inteligencia artificial y a la afirmación de lo que se ha llamado el “capitalismo de las plataformas”. De igual manera que la automatización y la robotización han sustituido gradualmente al trabajo manual, las potencialidades de los dispositivos informáticos que se inscriben en las tecnologías gobernadas por la inteligencia artificial tienden a sustituir y a expropiar al sujeto de sus características cognitivas. Un ejemplo claro de esto en nuestros días es la disputa abierta en Milán por un grupo de profesores de la multinacional Wall Street English. Habiendo introducido la escuela cada vez más masivamente sistemas didácticos fundados sobre plataformas interactivas, ha comenzado a clasificar como asistentes a los profesores, olvidando su papel de docentes y reduciéndolos a empleados-máquinas, a operadores de software. Aun siendo ésta una lucha de personas con contratos de trabajo por cuenta ajena y tuteladas por un contrato de trabajo firmado por las principales organizaciones sindicales —que en parte apoyan esta disputa— el problema de la expropiación de las competencias se plantea tanto para ellos como para un trabajador autónomo de las profesiones técnico-intelectuales.

Podremos, precisamente, partir de las nuevas tecnologías para centrarnos en las problemáticas del trabajo autónomo que han afectado en los últimos veinte años a las transformaciones de los profesionales. El uso del ordenador personal y de internet ha significado para el trabajo intelectual independiente un giro epocal al principio de los años 90. El acceso al mercado sin intermediarios, el acceso a la información, la posibilidad de trabajar a distancia, la posibilidad de usar espacios domésticos como oficina, la posibilidad de ahorrar en el coste de las comunicaciones, etc., han dado un gran impulso a la autonomía y a la autosuficiencia, requisitos indispensables en el ejercicio del trabajo autónomo. Coincide con este salto tecnológico la emergencia de las profesiones no reguladas, de las llamadas “nuevas profesiones” como tipo ideal del trabajo autónomo, expresión de aquella nueva “burguesía de los talentos” que en el imaginario iba sustituyendo a las profesiones colegiadas, consideradas herederas del siglo XIX y por lo tanto atrasadas con respecto a la modernización. Hemos sido capaces de captar este paso y hemos acuñado el término “trabajador autónomo de segunda

generación”.

No hemos, en cambio, captado con suficiente antelación la tendencia según la cual el modelo del trabajo independiente, del *self-employment*, estaba modificando cada vez más la forma del trabajo asalariado. Las empresas pedían a sus trabajadores que fuesen autónomos, que asumiesen responsabilidades, que fuesen competitivos con los colegas; algunas grandes organizaciones favorecían la flexibilidad de horarios, trabajar a domicilio, con la posibilidad de trabajar a distancia. En resumen, la forma asalariada de trabajo trataba de parecerse cada vez más a la forma independiente, considerada más productiva y también más satisfactoria para el sujeto.

A la irrupción de tecnologías facilitadoras ha correspondido entre los *freelance* la difusión de una ideología individualista exasperada que, si bien en un principio ha contribuido a crear aquel clima de euforia propio de quien se siente en la vanguardia de su tiempo, se habría transformado en los años sucesivos en un factor de resistencia a la asociación y, por lo tanto, en un hándicap. El individualismo, inherente a la ideología de la competición a toda costa, predicada a los cuatro vientos por los sacerdotes del neoliberalismo, ha creado una generación extremadamente agresiva en sus comportamientos en el mercado en los pocos años del impulso posfordista, y, más adelante, una pérdida general en los años de la crisis del 2008/2009, cuando la exigencia de tutela y de protección requería una disponibilidad para asociarse.

Hemos visto como al cabo de dos generaciones *the rise and fall* de una figura paradigmática, cuyas modalidades de trabajo son extremadamente compatibles con el aparato tecnológico vigente, pero que se revelan, en cambio, frágiles e insidiosas frente a las fluctuaciones del mercado, las cuales, en cualquier caso, ponen en dificultades a todas las figuras y las entidades que no gozan de redes de protección.

Por si no bastase con la ideología individualista, en el individuo creaba confusión la idea de ser una forma de empresa, esto es, de no pertenecer al universo simbólico del trabajo. Cuando esta idea ha sido aceptada y formalizada por la normativa europea, la adhesión a formas de coalición que podían crear redes de protección mínimas, venía a ser incompatible con la normativa *antitrust*, en tanto que asimiladas a la etiqueta empresa.

Los cambios más recientes

¿Qué ha cambiado hoy con respecto a la figura que hemos llamado “trabajador autónomo de segunda generación”? Ante todo, hemos asistido a una progresiva degradación de las condiciones económicas, como si esta figura, considerada la triunfadora en el posfordismo de los años 90, fuese hoy la que más ha pagado la irrupción de la crisis del 2008/2009. De las investigaciones llevadas a cabo a nivel europeo por ACTA[1] junto a algunos institutos universitarios, se siguen una serie de elementos, que no estaban presentes en el mismo universo social de hace treinta años, como:

- una fortísima polarización entre una minoría relativamente restringida de profesionales que mantienen una influencia sobre el mercado y son capaces de dictar las condiciones de sus prestaciones y una masa creciente de trabajadores autónomos de las profesiones técnico-industriales que encuentran cada vez mayores dificultades para lograr ingresos que les garanticen un nivel de vida de pequeña-mediana burguesía; este fenómeno se observa especialmente en las grandes áreas metropolitanas.
- una tendencia a superar las dificultades en el mercado adquiriendo competencias diferentes a las de la profesión de referencia, ya sea englobando competencias afines que permiten ofrecer no un segmento de servicios sino un pack integral de servicios, ya sea practicando mercados diferentes o transitando desde una especialización profesional a otra.
- una mayor movilidad entre situaciones laborales diferentes, pasando de contratos de trabajo por cuenta ajena posiciones de trabajo autónomo, desde prestaciones ocasionales a trabajos intermitentes.
- una mayor conciencia de estar en desventaja con respecto al trabajo dependiente en el plano de las prestaciones asistenciales y de seguridad social.
- una mayor disponibilidad a encontrar formas de coalición sindical o a tratar de recurrir a los servicios de organización que los representen.

Preguntados acerca de cuáles consideran que pueden ser las causas de la degradación del trabajo autónomo, las respuestas de los *freelance* giran en torno a cinco problemáticas:

- la contracción general del mercado tras el 2008
- la competencia cada vez más dura entre profesionales

- la solicitud de prestaciones gratuitas o a cambio de remuneraciones irrisorias por parte de las administraciones públicas
- la desvalorización de las competencias y de los valores asociados a la reputación frente al imperativo del precio
- en algunos sectores (por ejemplo, el mundo editorial o audiovisual) los efectos de las innovaciones tecnológicas

El trabajo autónomo técnico-intelectual, considerado un tipo de actividad reservada a la capa alta del mercado de trabajo, continuación del espíritu y del estatus burgués de las antiguas profesiones colegiadas, núcleo duro de la *middle class*, en plena correspondencia de “amorosi sensi” [2], con las nuevas tecnologías, se encuentra de nuevo hoy, en cambio, entrando y saliendo de la *gig economy* en aquella situación de incertidumbre en la cual se debate buena parte de la población de los países avanzados.

Cómo contrarrestar la competencia y el individualismo

¿Cómo ha sido posible contrarrestar en parte las tendencias disgregadoras del individualismo y de la competición a toda costa? Si pienso en mi experiencia y en aquella de muchos colegas de ACTA, la respuesta a esta pregunta reside en un conjunto de factores de naturaleza esencialmente cultural.

Podremos decir que en los años 80/90 se han contrapuesto dos “narraciones” diferentes relativas al surgimiento en el campo social de nuevas formas de trabajo autónomo: una —indudablemente mayoritaria— que atribuía su crecimiento a la liberalización y a la desregulación post-reaganiana y post-thatcheriana, otra —que se había difundido particularmente en Alemania— que atribuía su origen a tendencias post-sesentayochistas, a tendencias radicales de matriz anarquista. La primera se inscribía en una visión “de derechas”, la otra en una visión “de izquierdas”. La primera representaba el fenómeno como un rechazo a la regulación del trabajo e invocaba la absoluta libertad de las fuerzas del mercado como garantía de seguridad; la otra consideraba la independencia como un modo de rechazar el orden burgués del trabajo asalariado, pero teniendo siempre presente el problema de la explotación del trabajo dentro del mercado.

Las primeras reflexiones sobre el trabajo autónomo que han llevado luego al nacimiento de asociaciones de representación como ACTA u otras han encontrado su representación teórica en revistas producidas por la vieja *intelligentsia* marxista y

libertaria que había sido protagonista de los movimientos de los años 60/70. Los primeros escritos relativos al trabajo autónomo de segunda generación aparecen en la revista *Altreragioni* en 1971/2, cabecera cuyo nombre fue sugerido por el poeta, ensayista y crítico literario Franco Fortini, quien no estaba libre de simpatías maoístas.

Esta vieja *intelligentsia* se habría encontrado en el curso de los años 90 con la primera generación de “frikis” de los ordenadores, con los cyberpunk, logrando identificar correctamente la estrecha relación entre la emergencia de nuevas formas de trabajo autónomo y la introducción en el mercado de nuevas tecnologías. No es casualidad que el volumen colectivo *Il lavoro autonomodi seconda generazione. Scenari del posfordismo in Italia* (1997) haya sido publicado en coedición por Feltrinelli y Shake Edizioni, la editorial de los textos de cyberpunk que organizaba en los centros sociales milaneses los primeros encuentros internacionales de hackers.

Fue un encuentro significativo pero fugaz, en el sentido de que las reflexiones sobre el nuevo trabajo autónomo habrían seguido luego un recorrido diferente, aproximándose cada vez más a la crítica de las profesiones, al análisis de los procesos cognitivos y sobre todo al descubrimiento de las iniciativas asociativas de tipo sindical de los freelance, que se manifestaban sobre todo en los Estados Unidos (también esto, sin embargo, herencia de los contactos que la vieja *intelligentsia* radical había mantenido desde los años 50 con la “otra América”).

¿Cuáles han sido los principales obstáculos que ha debido superar la reflexión sobre el trabajo autónomo? Han sido de doble naturaleza. Ya se ha mencionado el efecto paralizante que la normativa europea puede haber ejercido sobre la coalición de los sujetos en busca de representación y de tutela. Hasta que el trabajo autónomo fue asimilado a la empresa era prácticamente imposible poner en marcha una reforma del *welfare*. Afortunadamente, los Estados han evitado el impasse con una serie de políticas relativas a la regulación del trabajo y a la invención de una serie de supuestos contractuales (sobre todo Francia se mantiene activa en este sentido) que han definido diferentes tipologías de relación entre freelance y cliente.

En Italia, sin embargo, me atrevería a decir que el obstáculo principal ha sido la arraigada convicción de que cualquier forma de trabajo no estándar puede ser definida, en última instancia, como una variante del trabajo asalariado. En pocos países, creo, el peso cultural ejercido por una tradición que considera el trabajo asalariado como el eje del derecho laboral ha sido tan abrumadora. La relación de

trabajo asalariado es el presupuesto del reconocimiento de un derecho al *welfare*. En el plano cultural y de la opinión común esto ha llevado a las nacientes asociaciones de representación a enfrentarse con resistencias externas y con dificultades de entendimiento procedentes:

- del mundo sindical
- del mundo de la investigación sociológica
- del mundo de las informaciones

Y a tener que esforzarse en un agotador trabajo de clarificación relativo a los temas.

- de los llamados “falsos autónomos”
- de la presunta evasión fiscal de los autónomos

La atención de los iuslaboralistas al nuevo trabajo autónomo

En cambio, desde el primer momento, hemos hallado consuelo en la atención que los iuslaboralistas han prestado a nuestra iniciativa y a nuestros discursos.

El discurso de los “falsos autónomos” refleja una opinión sedimentada y difícil de extirpar, según la cual no es pensable una forma diferente de la relación de trabajo asalariado que no sea una máscara del mismo. Del mismo modo que la convicción de que el trabajador autónomo es igual a la microempresa, también esta opinión tan difundida tiene efectos paralizantes sobre los procesos asociativos porque invalida la *constituency* del *freelance* como figura con una identidad propia inconfundible en tanto que sujeto social.

Definir un espacio en el cual el trabajo autónomo pueda ser reconocido como identidad específica, para nada equiparable al trabajo subordinado salvo en la asimetría de la relación de fuerza económica con el cliente, ha sido el ejercicio más complejo que las teorías del trabajo autónomo de segunda generación han tenido que realizar para rebatir el principio —inherente a la relación definida por el contrato de obra— de que las dos partes son iguales, de que están sobre el mismo plano. Un ejercicio que exigía habilidad de equilibrista para moverse en el filo de la asimetría. Se trataba de invocar un principio típico del trabajo por cuenta ajena—el desequilibrio de poder entre patrón y trabajador— para poder afirmar nuestra separación del trabajo asalariado.

Procediendo de este modo, sin embargo, se lograba también dar una respuesta a la

pregunta: ¿qué forma asociativa debía tener la representación de los *freelance*? Las formas que nos encontrábamos enfrente eran esencialmente dos: la forma colegio profesional y la forma asociación profesional. Excluída la primera, no nos quedaba sino concebir nuestra organización como una coalición de asociaciones profesionales, es decir, una organización en forma de paraguas bajo la cual se reunían los traductores organizados en asociaciones (o gremios) de traductores, los diseñadores web organizados en asociaciones de diseñadores web, los instructores en asociaciones de instructores, los publicistas, los técnicos de sonido, etc. Una galaxia de asociaciones bajo un único techo (*Dachverband* à la alemana o *Umbrella Organization* à la anglosajona). La solución se ha perfilado en el horizonte cuando hemos entendido que debíamos organizar no una o más profesiones sino una condición profesional.

No es lo mismo organizar una asociación profesional que una condición profesional, porque en el primer caso se trata de circunscribir un perímetro de mercado, mientras que, en el segundo caso, se trata de detectar formas de relaciones sociales, de comportamientos cotidianos etc., es decir, elementos que atañen a la esfera socioantropológica y que aúnan personas que ejercen profesiones diferentes de una manera que sea capaz de hacerlas conscientes de que pertenecen a una comunidad y de reconocer fácilmente qué las hace parecidas las unas a las otras. Paso necesario para hacerlas conscientes de sus intereses comunes. De este modo, nos ha sido posible detectar más claramente cuál es el papel de una asociación profesional tradicional y responder a la pregunta de si esta es compatible con la organización de tipo sindical que representa transversalmente a diferentes profesiones o más bien no. La respuesta ha sido positiva, de hecho ACTA admite la doble afiliación. Por razones prácticas, por tanto, la pertenencia común la hemos encontrado en la posición fiscal y nos hemos llamado “los de la partite IVA” [3], pero esta denominación no hace justicia a la complejidad del razonamiento con el cual hemos creado una conciencia de grupo o de clase.

En el transcurso de nuestra experiencia, cuando hemos comenzado a mirar a nuestro alrededor y a frecuentar las asociaciones de otros países, nos hemos dado cuenta de lo fuerte que es el parecido en la condición de *freelance* en los diferentes territorios nacionales, a pesar de las llamativas diferencias normativas, económicas y culturales. Y hemos llegado a la conclusión de que quizás las diversas tipologías contractuales que han sido inventadas progresivamente por el legislador no son variantes del modelo de trabajo asalariado, sino variantes del modelo de trabajo autónomo.

En este contexto está bien hacer una precisión. Procediendo en los razonamientos como se ha dicho, hemos evitado dejarnos englobar por el universo simbólico del precariado. El precario es una no-identidad. Tiene como referencia la salarización, es decir, la supresión de sí mismo como identidad precaria. La intermitencia laboral, la no estabilidad, la necesidad de renovar cada día la propia relación con el mercado y la propia reputación, la exigencia real de un *lifelong learning*, hacen del trabajador autónomo un precario estructural pero carente de aquella atracción magnética hacia el trabajo asalariado, la cual hace tan inconsistente la identidad precaria

La experiencia asociativa del trabajo autónomo en EE UU

Dejamos de lado ahora estas características de nuestra acción —determinadas por una situación nacional particular— y prestemos atención un momento a las estrategias puestas en marcha por otras organizaciones, en particular por la Freelancers Union americana, de la cual ACTA es la *sister organization*. El tema que aúna muchas de estas realidades internacionales es el de las tutelas asistenciales y de seguridad social. Frente a un modo “europeo” de afrontar el problema identificando como contrapartida la máquina estatal y, antes de ésta, la política, los colegas americanos han elegido el camino —en un cierto sentido, sin embargo, no tenían otra opción— de construir su *insurance company*, la cual ofrece prestaciones de tipo asistencial, en particular en el plano sanitario, gracias al apoyo obtenido por las grandes fundaciones privadas, como la Rockefeller, la Ford, etc. Una solución claramente implantable en Italia pero que ayuda a reflexionar sobre el problema de las Fondos de Pensiones para profesionales [4] y de las mutuas privadas de integración.

Los Fondos, característicos de las profesiones colegiadas, son hoy también el síntoma más evidente de la crisis de los Colegios y de la crisis del trabajo

profesional; los jóvenes abogados, arquitectos, médicos, tienen cada vez mayores dificultades para pagar las contribuciones, mientras la reducción de los ingresos en las profesiones no reguladas hace cada vez más difícil el recurso a mutuas de integración por parte de los *freelance*. El problema del ingreso impacta directamente en el problema del *welfare*. Haber apostado por la oferta de servicios, razón del éxito de la FU, de su popularidad, y de la fama adquirida de su fundadora, Sara Horowitz, clasificada hace algunos años como una de las 40 mujeres más importantes de América, se ha revelado una estrategia insuficiente cuando ha explotado en toda su amplitud la plaga del *wage theft* [5], de la falta de pago del salario o del honorario por parte del patrón y/o del cliente, más en general cuando la situación de mercado de los *freelance* ha comenzado a empeorar fuertemente y a hacerlos vulnerables contra los abusos.

De una encuesta entre los socios, la FU ha podido determinar que aproximadamente la mitad de los *freelance* en Estados Unidos trabajan sin contrato escrito. Pasando del tema asistencial en el cual es posible jugar la carta de los derechos civiles al tema de la asimetría de poder en las relaciones de mercado, pasando de ámbitos en los cuales la regulación puede hacer algo a ámbitos en los cuales la especificidad del trabajo autónomo muestra toda su fragilidad, las modalidades de acción de la FU han tenido que repensarse. El camino de los contratos colectivos se ha revelado impracticable, así como el recurso a formas de presión sobre el cliente análogas a aquellas históricas ejercidas por los trabajadores asalariados en la confrontación con el patrón. La FU ha tratado de recorrer un camino inédito con la campaña *freelancers isn't free*, que se ha concluido con la aprobación por parte del City Council de New York del llamado "freelancers isn't free Act" que ha entrado en vigor el 15 de mayo de 2017 como Local Law n. 140/2016.

En base a estas leyes los *freelance* deben ser pagados en 30 días. El *freelance* que no ha sido pagado o que sufre fuertes atrasos en los pagos, incluso si no dispone de un contrato escrito, puede dirigirse al Office of Labor Policy and Standards, el cual después de las debidas comprobaciones envía una notificación al cliente con un requerimiento de pago. O bien, el *freelance* puede citar en un juicio al cliente y tendrá asistencia legal por parte de la administración. Esto se aplica para todos los contenciosos por encima de los 800 dólares, el cliente que se niega a elaborar un contrato escrito es pasible de sanción y aquellos que reincidan pueden sufrir multas de hasta 25.000 dólares. No entran en esta normativa los abogados, el personal encargado de las ventas y los dependientes de la administración civil. Tienen derecho a este tratamiento los autónomos sin trabajadores a su cargo (*sole proprietor*

) y las sociedades de responsabilidad limitada LLC (*Limited Liability Company*) que son tasadas según el principio del “*pass through-entity*”, por el cual el ingreso es imputable al propietario particular (algunos estados consideran al titular de la sociedad un *self-employed* desde el punto de vista fiscal), mientras la forma *Corporate* es una entidad en sí misma cuya ganancia es tasada como beneficio de empresa.

He citado este ejemplo para decir que el fuerte empeoramiento de los beneficios medios del trabajo autónomo obliga a las asociaciones de representación a desplazarse desde el terreno hasta ahora practicado de *advocacy* sobre las cuestiones fiscales y de seguridad social al terreno mucho más insidioso del conflicto sobre la retribución; el interlocutor/contraparte se desplaza desde lo público a lo privado y el trabajo autónomo descubre toda su impotencia, no siendo capaz de golpear los intereses del cliente, actuando únicamente sobre los márgenes consentidos por su papel de prestador de obra. No puede hacer huelga, por decirlo brutalmente. Entonces, hay que encontrar otras formas de presión (en los Estados Unidos se usa mucho la práctica de ataque a la reputación de la contraparte). Mientras actuaban sobre el terreno fiscal y del *welfare*, las asociaciones de *freelance* podían alardear de haber logrado resultados en ciertos casos significativos y de haber demostrado, por lo tanto, su utilidad a los socios. Obligadas a desplazarse en un terreno que es el típico de las organizaciones sindicales del trabajo dependiente, en un cierto sentido han tenido que comenzar desde el principio, experimentando con formas de acción que antes no habían practicado nunca.

Por lo tanto, hoy los problemas de los *freelance* y el papel de sus asociaciones de representación se colocan en un escenario diferente al del inicio de los años 90, un escenario en el cual la problemática del conflicto es ineludible.

En Italia solo se concede protección al trabajo asalariado

Volviendo a Italia, en el plano del conflicto, el ejemplo más significativo ha sido el de los *riders*, un ejemplo ilustrativo para entender la dinámica de las plataformas y para ver en obra una manifestación específica de la *gig economy*. Aún así, es un ejemplo que demuestra, una vez más, cómo no somos capaces de liberarnos de la idea de que la forma del trabajo asalariado aparece como la única protección seria del trabajo autónomo. Su importancia, sin embargo, no ha sido infravalorada: ha sido un episodio que ha puesto nuevamente en primer plano, que le ha devuelto la actualidad, a formas de rechazo colectivo de las relaciones de trabajo que parecían

desaparecidas. Esperemos ahora a conocer mejor la ley sobre las plataformas —la cual ha nacido directamente de la lucha de los *riders*— para evaluar su alcance.

Otro ejemplo de cómo la clase política italiana es completamente inútil (en particular en ciertos componentes del espectro político de centro-izquierda) en la gestión de las contradicciones de la *gig economy*, ha sido la supresión de los *voucher*, en parte hoy reemplazados por el Libretto Famiglia [6] y por el CPO (Contrato de Prestación Ocasional). Los datos que se siguen de los Informes del Observatorio sobre el Precariado del INPS y del análisis de las comunicaciones obligatorias, si bien no incluyen la realidad del trabajo autónomo, demuestran cuán sensible es el mercado de trabajo italiano a las variaciones normativas, incluso de pequeña magnitud, que afectan a las modalidades de uso de la mano de obra: basta una cierta ventaja fiscal para hacer desbordar por arriba el número de los contratos indefinidos; basta modificar el régimen de cláusulas en el contrato de trabajo a tiempo parcial y temporal para verlos desplomarse.

La norma que ha tratado de intervenir por primera vez en la cuestión del empeoramiento de los beneficios del trabajo autónomo es la relativa a la remuneración justa. Sobre esta y sobre otras cuestiones recientes, como la introducción de la *flat tax*, dejo a Cristina Zanni la tarea de ilustrar las acciones y las directrices de ACTA.

Por mi parte, quisiera concluir llamando vuestra atención sobre aquello que es, en mi opinión, el mayor riesgo que el trabajo autónomo corre en este contexto histórico-económico. Se trata del riesgo de la desvalorización de las competencias, en parte por la expropiación cognitiva llevada a cabo por las plataformas, pero sobre todo a causa de una práctica difundida que consiste en considerar la experiencia y la competencia como factores que no influyen sobre el precio de la prestación. Era ya una tendencia de largo alcance en el trabajo asalariado la de abolir cada elemento de medida del trabajo y de la profesionalidad. La calidad no se premia, son premiadas la flexibilidad, la docilidad, la disciplina y la abnegación. Es una tendencia que alienta a aquellos que se creen propietarios de “capital humano” a ir a otro lugar, a buscar en el extranjero oportunidades de trabajo.

En las profesiones ejercidas por los *freelance* esto impacta sobre todo en las profesiones técnico-intelectuales, en el mundo vasto de la cultura y de los eventos, de la comunicación, es decir, en aquellas actividades que se concentran mayormente en los grandes centros metropolitanos.

Una vez que se despoja al trabajador independiente de sus competencias, de sus saberes, de sus conocimientos específicos, ¿qué queda? La pregunta clave que os dejo a vosotros es: ¿de qué forma la regulación, el derecho, pueden detener todo esto o, al menos, amortiguar los efectos de esta decadencia?

Intervención de Sergio Bologna en un seminario sobre trabajo autónomo en Verona

Sergio Bologna es un referente de la izquierda italiana procedente del operismo y autor, entre otras obras, de *Nazismo y clase media* y *Crisis de la clase media y posfordismo*.

[1][N. de los T. Todas las notas al pie son responsabilidad de los traductores] Associazione Consulenti Terziario Avanzato (Asociación de asesoramiento del sector terciario avanzado), asociación italiana de *freelance* de la cual Sergio Bologna es miembro del consejo ejecutivo.

[2] «Corrispondenza d'amorosi sensi...», verso del poeta Ugo Foscolo que hace referencia a la sintonía y complicidad espontánea entre amantes.

[3] Partite Iva hace referencia al Número de Identificación Fiscal. Se trata de una realidad que, en relación a las reflexiones de Sergio Bologna sobre trabajo autónomo, supondría un ejercicio de equiparación de este último con el universo jurídico (y simbólico) de la empresa y no con el del trabajo.

[4] Organismos dedicados a gestionar la contribución y el pago de pensiones de profesionales independientes de sectores colegiados (notarios, forenses, comerciales, farmacéuticos, psicólogos, técnicos agrónomos, ingenieros, arquitectos...). Se trata de asociaciones que, aunque cumplen una función similar a la del Instituto Nacional de la Seguridad Social (INPS por sus siglas en italiano), funcionan como organismos independientes.

[5] Literalmente, “robo salarial” (de las partes correspondientes por derecho al empleado: demoras en el pago, incumplimiento del salario mínimo, asignación de

convenios de categorías profesionales que no se corresponden con el trabajo desempeñado, deducciones fiscales ilegales, horas extras etc.), una práctica muy extendida entre los trabajadores independientes.

[6] Mecanismo de financiación de los servicios requeridos por personas dependientes.

[LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ](#)

Fotografía: KAOSENLARED.

Fecha de creación

2020/02/28