



AD 28

La New Workforce

Sergio Bologna

La New Workforce

*Il movimento dei freelance:
origini, caratteristiche, sviluppo*

Asterios

©Sergio Bologna
Prima edizione nella collana AD: Giugno 2015
©Asterios Abiblio Editore, 2015
posta: info@asterioseditore.it
www.asterios.it

In materia di diritti questa pubblicazione si attiene alle norme
delle *Creative Commons Public Licenses*
Stampato in UE

ISBN: 978-8895146-23-2

INDICE

IL MOVIMENTO DEI FREELANCE:

ORIGINI, CARATTERISTICHE, SVILUPPO, 9

Il lavoratore salariato

come titolare di diritti sociali, 10

Il lavoro autonomo, 11

Ascesa e caduta del modello dello stato sociale, 13

Il freelance: lavoratore o impresa?, 14

LE TRASFORMAZIONI DEL LAVORO AUTONOMO

DALL'OTTOCENTO A OGGI, 16

Il lavoro autonomo di seconda generazione, 20

LE PRINCIPALI DIFFERENZE TRA LA CONDIZIONE

DI LAVORATORE SALARIATO E LA CONDIZIONE

DI LAVORATORE INDIPENDENTE, 23

Spazio, 23

Tempo, 25

Forma della retribuzione, 26

Lavoro relazionale, 27

Manutenzione delle competenze, 29

Negoziato, 30

FORME ED ESPERIENZE DI ORGANIZZAZIONE
DEL LAVORO INDIPENDENTE IN EUROPA
E NEGLI STATI UNITI (1995-2015), 32
La Freelancers' Union (FU) negli Stati Uniti, 34
L'esperienza italiana, 38
European Forum of Independent Professionals
(EFIP), 44
Conclusioni, 47
Bibliografia, 49

Il movimento dei freelance: origini, caratteristiche, sviluppo*

Nella civiltà occidentale il termine 'lavoro' ha avuto sempre il significato di un'attività svolta per conto di terzi da persone che traggono i loro mezzi di sussistenza da questa attività. Questa è stata l'idea prevalente di lavoro, in particolare dopo l'avvento del sistema capitalista. Il lavoro presuppone una subordinazione, il lavoratore è subordinato ad un'organizzazione che si chiama impresa, all'interno di questa organizzazione il lavoratore svolge una mansione che gli viene assegnata da chi dirige l'organizzazione, dal management e dalle sue articolazioni periferiche. Le mansioni possono essere di tipo intellettuale o manuale. In cambio di quest'attività svolta all'interno delle mansioni che gli sono assegnate, il lavoratore riceve una retribuzione, un salario. Pertanto l'idea dominante di lavoro nel sistema capitalista è quella di 'lavoro salariato'.

La concezione del diritto che si era sviluppata dopo le rivoluzioni borghesi della fine del Settecento, ed in particolare dopo la rivoluzione francese, aveva come preoccupazione fondamentale quella di stabilire i diritti dei cittadini nello Stato secondo il principio dell'uguaglianza. Il soggetto di diritto era il cittadino, la persona singola, indipenden-

* Il testo che segue è la versione italiana della lezione tenuta in lingua inglese presso l'Istituto Universitario Europeo di Badia Fiesolana il giorno 8 aprile 2015 per il ciclo di seminari *Marxism(s) in social movements*.

temente dal lavoro che svolgeva e dalla sua posizione sociale. Lo Stato era il garante di questo diritto. Le costituzioni degli Stati stabilivano i diritti ed i doveri del cittadino verso lo Stato e viceversa.

Alla fine dell'Ottocento la situazione sociale nei paesi con una struttura industriale avanzata subì le conseguenze dell'espansione del modo di produzione capitalistico, un numero sempre maggiore di cittadini diventava lavoratore salariato, all'interno di un'azienda privata o di un'amministrazione pubblica, particolarmente numerose erano le persone che lavoravano in fabbrica come operai. Accanto al soggetto giuridico "cittadino" appare il soggetto giuridico "cittadino lavoratore". Che cosa significa?

Il lavoratore salariato come titolare di diritti sociali

Significa che occorre prevedere un sistema di diritti pensati specificamente per il cittadino lavoratore, occorre prevedere accanto al diritto civile un 'diritto del lavoro'. Ma non basta. Man mano che si diffonde il sistema capitalista è evidente la necessità per lo Stato di garantire non solo la libertà dei cittadini e la loro uguaglianza dinanzi alla legge ma anche la loro sicurezza materiale, in particolare per il cittadino lavoratore che, contratta una malattia o colpito da un infortunio sul lavoro, non è più in grado di lavorare ed ha il diritto a dei mezzi di sussistenza. Comincia a muovere così i primi passi, soprattutto nella Germania di Bismarck, il cosiddetto *Sozialstaat*, il *welfare state*. Potremmo dire che l'emergenza della borghesia ha imposto i *liberal rights*, mentre lo sviluppo del movimento operaio dei lavoratori salariati ha imposto i *social rights*. Là dove si è sviluppato un movimento organizzato dei lavoratori con forti sindaca-

ti e un forte partito dei lavoratori il *welfare state* è stato più generoso.

Dopo la prima guerra mondiale i principali paesi europei hanno continuato ad allargare la sfera delle protezioni previdenziali e assistenziali per i cittadini includendovi oltre al singolo lavoratore anche il suo nucleo familiare, ma un'estensione ben più consistente di queste misure di politica sociale si ebbe dopo la seconda guerra mondiale, seguendo principalmente due modelli: un modello universalistico proprio del sistema britannico e dei paesi scandinavi ed un modello 'occupazionale' proprio della Germania, della Francia e in genere dei paesi continentali. Sistema universalistico vuol dire che lo stato s'incarica di dare una protezione di base uguale per tutti i cittadini, indipendentemente dalla loro posizione lavorativa, 'occupazionale' vuol dire che lo stato commisura il grado di protezione alla capacità dei cittadini di contribuire al finanziamento della spesa sociale; evidentemente chi gode di un reddito stabile, come i salariati, ne viene avvantaggiato. Il sistema italiano viene considerato a metà tra l'uno e l'altro dei due modelli. Tuttavia, aver fondato il diritto del lavoro ed i sistemi di previdenza e assistenza sociale sull'archetipo del lavoratore subordinato salariato ha creato nel sistema giuridico degli stati capitalisti un vuoto, perché il legislatore ha dimenticato che non esisteva soltanto la forma di lavoro salariato, alle dipendenze di un'organizzazione privata o pubblica, ma esisteva anche la forma di lavoro autonomo, indipendente.

Il lavoro autonomo

Come si definisce un lavoratore autonomo (o indipendente)? Si definisce come una persona che lavora per conto proprio, che non ha un salario perché non dipende da imprese private o amministrazioni pubbliche, lavora da sola senza collabo-

ratori salariati (in realtà lavoro autonomo può essere considerato anche quello con un livello minimo di organizzazione). Possiamo fare degli esempi? Per molto tempo la maggioranza dei lavoratori indipendenti negli stati capitalisti è stata costituita da due categorie di persone: i contadini piccoli proprietari di un terreno o coltivatori diretti ed i piccoli commercianti, che tengono un negozio. Accanto a questi c'erano altre due categorie di lavoratori indipendenti: gli artigiani ed i professionisti delle professioni 'liberali'. Gli artigiani venivano considerati come un residuo del periodo pre-capitalistico, un residuo che si sarebbe poco per volta estinto in quanto i mestieri da essi esercitati sarebbero stati assorbiti dall'industria. L'altra categoria, quella dei liberi professionisti (medici, avvocati, notai, giornalisti) veniva considerata come una categoria d'interesse pubblico, che svolge un'azione di sussidiarietà rispetto allo Stato (gli avvocati garantiscono il cittadino di fronte alla legge, i notai registrano degli atti pubblici, i giornalisti garantiscono la libertà di espressione e di informazione).

Contadini, commercianti, artigiani e professionisti non rientravano nella categoria di lavoro salariato, né rientravano dal punto di vista sociologico nella categoria di proletariato, i cui interessi sono tutelati dal sindacato. Contadini, commercianti e artigiani venivano classificati come piccola borghesia, i professionisti come media borghesia. Il lavoro autonomo non è mai stato considerato un gruppo omogeneo, giustamente, mentre il lavoro salariato in parte è stato considerato come costitutivo di un'intera classe sociale, la classe operaia, in parte come componente della piccola e della media borghesia, ma queste differenziazioni al suo interno non hanno incrinato la forte e compatta unità rappresentata dal fatto di essere, tutti, operai, impiegati, tecnici funzionari e manager, dei lavoratori salariati, titolari del diritto a una protezione sociale e assistenziale da parte dello Stato. Poi, pian piano, le categorie dei

contadini, dei commercianti e degli artigiani verranno anch'esse inserite nel sistema della *social security* per il grande peso sociale (ed elettorale) che avevano mantenuto in certi paesi (in Italia l'assicurazione pensionistica obbligatoria per i lavoratori dipendenti fu introdotta nel 1919, per i coltivatori diretti nel 1957 e per gli artigiani nel 1959). Ai professionisti invece si lasciava il privilegio di potersi confezionare un sistema previdenziale privato, a misura delle loro esigenze. Quando, dagli Anni 70 in poi, nascono molte nuove professioni che non vengono regolamentate e spesso nemmeno riconosciute come tali, esse si trovano ad essere escluse sia dal sistema degli Ordini professionali, proprio delle professioni liberali, sia dai sistemi dei commercianti, dei contadini e degli artigiani, in quanto si tratta prevalentemente di attività d'ordine intellettuale o tecnico o creativo, le quali ben poco hanno a che fare con il commercio o con l'agricoltura oppure con il lavoro artigianale in senso stretto. Sono professioni che si caratterizzano in moltissimi casi per l'uso delle tecniche digitali. Vedremo in seguito quali fattori hanno portato al loro sviluppo. La cosa importante da tenere a mente ora è che il mancato inserimento di questo lavoro autonomo "di seconda generazione" nel sistema della sicurezza sociale è stata la molla che ha portato alla formazione dei movimenti di cui parleremo tra poco e che sono l'oggetto di questa conversazione. Ma torniamo un momento alla storia del *welfare state*.

Ascesa e caduta del modello dello stato sociale

Subito dopo la seconda guerra mondiale la Gran Bretagna si era posta all'avanguardia di tutti i paesi capitalisti con il *National Insurance Act* del 1946 e il *National Health Service*. La Germania, prostrata dalla guerra, divisa, impiegherà alcuni anni, in occidente, a ricostruire il generoso

livello di protezione sociale che l'aveva sempre contraddistinta. Ma alla fine ci riuscirà. Quindi si può dire che per quasi un secolo i sistemi di previdenza e assistenza sociale hanno continuato a progredire, anche in Italia, mentre la stessa cultura capitalista ha accettato l'idea di un'economia che assicurava il benessere per tutti. La rottura avvenne in Gran Bretagna con il governo Thatcher negli Anni 80 del Novecento e da allora iniziò un graduale arretramento che ha portato a ridurre fortemente la spesa sociale, a instaurare in seno all'Unione Europea un pensiero neoliberale dove il principio della libera concorrenza diventa il principio assoluto, a concepire i servizi pubblici come servizi di mercato sottoposti alle regole della concorrenza. Inoltre, questo è un punto importante, in Gran Bretagna divenne possibile optare per l'uscita dallo schema delle assicurazioni pubbliche obbligatorie (*contracting out o opting out from the State Earnings Related Pension Scheme, SERPS*) e scegliere forme assicurative private, che ebbero un forte sostegno da parte dei governi sia conservatori che laburisti. È evidente che in questa situazione i sindacati dei lavoratori e tutte quelle forze politiche che intendevano arginare lo smantellamento dello stato sociale, si preoccupavano in primo luogo di difendere le protezioni previste per i lavoratori salariati. Il lavoro indipendente, soprattutto quello di "seconda generazione", fu sempre più messo ai margini ed escluso anche dalle politiche attive del lavoro, cioè dai programmi che incentivano l'occupazione.

Il freelance: lavoratore o impresa?

Ma escludere il nuovo lavoro autonomo, i nuovi *freelance*, dal diritto del lavoro e dallo stato sociale non è bastato. Occorreva anche definire il lavoro indipendente come una figura giuridica che non rientrava nell'universo del lavoro ma

in quello dell'impresa. I lavoratori autonomi non furono definiti lavoratori ma bensì imprese, microimprese. Anche la Corte di Giustizia Europea, in una recente sentenza del 4 dicembre 2014, ha ribadito che il lavoratori autonomi sono imprese se non sono "economicamente dipendenti", ma come si possa fare questa distinzione tra chi è economicamente dipendente e chi no, non è chiaro. Più dei giuristi tuttavia ha potuto l'ideologia individualistica inculcata sistematicamente dai media e dalle scuole di *management* negli Anni 80, che hanno creato un archetipo di lavoratore indipendente, un cliché del *freelance*, come eroe solitario che, appoggiandosi esclusivamente sulle proprie doti individuali di carattere, aggressività, flessibilità, voglia di successo, desiderio di emergere e in parte anche sulle sue risorse intellettuali e *skill* professionali, si fa largo nel mercato globale con il suo *personal computer* e il suo I Phone, come un Tarzan che si muove nella giungla appeso a una liana col suo coltello alla cintola. Questa immagine neoliberale del lavoratore postfordista assomigliava assai più a quella di un imprenditore che a quella di un lavoratore conto terzi. Quindi era facile convincere i *freelance* che essi non erano lavoratori bensì imprese, microscopiche ma pur sempre imprese.

La presa di coscienza che ha portato in molti casi a costituire le associazioni di tutela degli interessi dei *freelance* è iniziata proprio dall'opera di smantellamento di questo cliché. È stato facile dimostrare che, secondo la teoria economica classica, il termine 'impresa' indica un'organizzazione complessa, dove i diversi ruoli (detentori del capitale, manager, lavoratori subordinati) sono ricoperti da diverse persone. Non può una persona sola interpretare tutti i ruoli. Il termine 'impresa individuale' è un non senso. Il lavoro indipendente è semplicemente un diverso modo di guadagnarsi da vivere lavorando per conto di terzi. In tal modo era possibile riportare il *freelance* dentro l'ordine simbolico del lavoro. Tuttavia l'ideologia neoliberale aveva troppo peso, soprattutto

to nel mondo anglosassone, perché i *freelance* se ne liberassero del tutto, tanto più che il termine 'business' permette di non usare la parola 'impresa' per indicare un'attività che non si vuole chiamare 'lavoro'. *Business* significa che lo spirito di imprenditorialità nel lavoro indipendente è la connotazione prevalente, quella che denota semanticamente l'esistenza del *freelance* in maniera più precisa che la relazione con un committente. Di fatto, osservando i comportamenti delle associazioni di cui parleremo, noteremo facilmente che quelli appartenenti alla fascia di alto reddito preferiscono definirsi autoimprenditori, quelli che appartengono, e sono i più, agli strati di reddito modesto o assai basso preferiscono definirsi lavoratori. Ma proprio per questo avvertono molto forte l'ingiustizia della loro emarginazione da molte delle provvidenze che ancora il residuo dello stato sociale riserva ai lavoratori salariati.

Le trasformazioni del lavoro autonomo dall'Ottocento a oggi

Una volta chiarito che il lavoratore autonomo non è un'impresa, dobbiamo specificare di quale tipo di lavoratore autonomo intendiamo parlare quando affrontiamo il discorso sui movimenti dei *freelance* oggi. Il lavoro autonomo, come quello salariato, si divide in due grandi categorie, manuale e intellettuale, com'è stato detto, ciascuna di esse nel corso del Novecento ha subito dei cambiamenti. Per quanto riguarda le professioni intellettuali, il principale cambiamento si è verificato quando le grandi imprese hanno cominciato a servirsi di professionalità specifiche da utilizzare nel settore della contabilità, del marketing, della pubblicità, delle pubbliche relazioni, della gestione del per-

sonale ecc.. In genere queste mansioni specifiche venivano svolte da dipendenti salariati, ma in parte venivano svolte da professionisti indipendenti. Si trattava di attività ben pagate, che spesso si sono organizzate esse stesse in forma societaria. Nel settore della consulenza organizzativa al *management* e del *budgeting* si sono formate addirittura delle grandi società multinazionali, come la McKinsey, la Ernst&Young, la Deloitte ed altre. Competenze umanistiche venivano utilizzate in specifici settori, come la pubblicità, dando lavoro a scrittori e poeti, competenze artistiche venivano utilizzate nella grafica pubblicitaria, psicologi venivano utilizzati nella gestione del personale o nelle relazioni industriali. Nasceva quindi un nuovo mercato e di conseguenza una nuova concezione delle competenze rispetto alle tradizionali professioni liberali. Il mercato era dominato dalla domanda delle grandi imprese, mentre nelle professioni liberali classiche (avvocati, medici) la domanda era essenzialmente dei privati. Le competenze non erano rigidamente vincolate a un percorso scolastico, c'era molto maggiore flessibilità. L'altro fenomeno che ha rivoluzionato nei primi decenni del Novecento il mercato delle professioni intellettuali è stata la vera e propria esplosione della domanda di professioni *tecniche* da parte delle grandi imprese, in particolare di ingegneri, ai quali era affidato un ruolo decisivo nei processi di razionalizzazione dell'organizzazione del lavoro secondo i principi tayloristici. Ai fini del nostro discorso è importante sottolineare che queste nuove professioni, in particolare quelle di tipo tecnico, non svilupparono un proprio originale modello associativo o di rappresentanza, ma seguirono il modello delle professioni liberali, costituendo anch'esse degli Ordini professionali (si pensi proprio agli ingegneri e ad altre professioni tecniche, come i geologi, divenuti figure decisive nell'industria petrolifera). Quindi, malgrado la grande rivoluzione avvenuta nel mercato nei primi del Novecento nel

lavoro professionale, sul piano della rappresentanza prevalse ancora la forma tradizionale adottata dalle professioni liberali, che all'interno dell'Ordine accolgono sia salariati sia indipendenti. Un altro fenomeno contribuì a trasformare profondamente il mercato delle professioni intellettuali e tecniche: la nascita della radio e del cinema, che portarono in evidenza molte nuove professioni nel campo della comunicazione e dell'*entertainment*. Sorsero in questo contesto altri modelli associativi e di rappresentanza degli interessi, in parte mutuati dal sindacalismo operaio ed in parte mutuati dal sistema delle gilde (si pensi agli sceneggiatori di Hollywood che ancor oggi sono organizzati nella Writers Guild of America). I regimi fascisti organizzarono alcune professioni intellettuali e artistiche in sindacati per controllare meglio le attività che potevano avere influenza nella comunicazione di massa. Al tempo stesso, e l'esperienza italiana del governo Mussolini è molto significativa a questo proposito, portarono molto avanti il riconoscimento delle professioni e la legittimazione degli Ordini. I primi decenni del Novecento sono anche gli anni in cui si manifesta una grande diffusione del sindacalismo del lavoro salariato, ma l'adesione da parte dei *white collar*, cioè di coloro che svolgono funzioni che richiedono una specifica competenza professionale di tipo intellettuale e tecnico all'interno dell'impresa, fu in generale piuttosto debole. I *white collar* hanno un rapporto di maggiore fedeltà nei confronti della direzione d'impresa e solo in pochi casi o in specifiche circostanze storiche (es. negli anni immediatamente successivi alla prima guerra mondiale in Germania) hanno condiviso gli atteggiamenti antagonisti degli operai. Cominciarono allora a diffondersi termini come *brain worker*, *Kopfarbeiter* o *Geistarbeiter* che anticipano il termine di *knowledge worker* usato oggi.

La sociologia, in particolare la sociologia tedesca, comincia ad accorgersi dell'esistenza del lavoro indipendente, che

non è rappresentato dai sindacati ed è rappresentato male dalle associazioni professionali o dagli Ordini. Sociologi ed economisti come Werner Sombart, Theodor Geiger, Emil Lederer, Hans Speier, Götz Briefs, hanno analizzato il fenomeno del lavoro autonomo e delle sue forme di rappresentanza. L'aspetto più interessante del loro lavoro è quello che interpreta lo sviluppo del lavoro autonomo come un sintomo della crisi del ceto medio. Essi capiscono che i concetti di borghesia e di proletariato sono insufficienti a spiegare la frammentazione sociale che si è prodotta dopo la prima guerra mondiale in seguito alle trasformazioni tecnologiche e organizzative del taylorismo e del fordismo. Anche noi, oggi, quando osserviamo le dinamiche di sviluppo del movimento dei *freelance* ci accorgiamo di toccare con mano la crisi del ceto medio.

Resta da dire qualcosa sugli altri gruppi di lavoro autonomo, in particolare i contadini ed i commercianti. Anche i contadini piccoli proprietari, che coltivavano un fondo con l'ausilio dei familiari, sono stati considerati, come gli artigiani, un gruppo sociale in via di estinzione, perché l'industrializzazione dell'agricoltura li avrebbe trasformati tutti in braccianti salariati e operai agricoli. Ma il loro peso sociale era troppo importante per ignorare la loro richiesta di essere inclusi nel sistema della sicurezza sociale. I piccoli commercianti, anch'essi considerati un residuo pre-capitalistico dopo la nascita dei grandi magazzini e delle grandi cooperative di consumo, venivano anch'essi inseriti nel sistema della sicurezza sociale ma in posizione marginale rispetto a quella dei lavoratori salariati. Né gli uni né gli altri tuttavia hanno dato vita a forme specifiche di rappresentanza del lavoro autonomo, sicché anche da questo punto di vista potremmo dire che i *freelancers' movement* di oggi sono un fenomeno del tutto nuovo e senza precedenti nel passato. Prima di tutto rappresentano un nuovo tipo di *knowledge workers* e di indipendenti dell'era digi-

tale, in secondo luogo non associano lavoratori salariati, sono organizzazioni esclusivamente di lavoratori autonomi, non rappresentano una sola professione ma molte professioni di carattere intellettuale, tecnico, creativo, sia di servizi alle imprese che di servizi alle persone ed infine sono associazioni che interpretano un ruolo sia di tipo strettamente sindacale che di pressione lobbyistica.

Il lavoro autonomo di seconda generazione

Una situazione completamente nuova si è venuta a creare negli ultimi decenni del Novecento con la nascita e lo sviluppo di un nuovo tipo di lavoro autonomo, prodotto dai profondi cambiamenti avvenuti a) nell'organizzazione del lavoro, b) nella tecnologia, c) negli stili di vita.

Per quanto riguarda l'organizzazione del lavoro, le imprese manifatturiere e di servizi hanno cominciato a focalizzarsi intensamente sulla flessibilità e sulla rapida risposta alla domanda di mercato, per cercare di diventare più agili e più snelle. Per ottenere questo risultato hanno iniziato a decentrare, a esternalizzare molte funzioni produttive e commerciali e si sono concentrate soltanto sul *core business*. Il processo di *outsourcing* ha portato all'esterno molte mansioni che prima erano svolte all'interno, sono nate, soprattutto in Italia, moltissime microimprese di subfornitura e molti artigiani o professionisti indipendenti, per i lavori manuali i primi, per i lavori intellettuali i secondi. Negli Anni 90, anche in seguito ad alcune difficoltà che ha incontrato lo sviluppo economico globale ma soprattutto per il cambiamento del quadro competitivo dovuto alla globalizzazione ed allo sviluppo della Cina e dei paesi emergenti, le imprese hanno iniziato un sistematico processo di *downsizing* che ha portato all'espulsione di centinaia di migliaia di lavoratori dotati di esperienza e di

professionalità. Una parte di essi ha trovato il modo di sopravvivere diventando lavoratori indipendenti.

La trasformazione più profonda però è avvenuta con la nascita e lo sviluppo dell'informatica. I computer, le macchine da calcolo, come venivano chiamate, esistevano dalla fine degli Anni 50 del Novecento, la rivoluzione è avvenuta con il *personal computer* e la creazione del web. La persona singola quindi ha potuto dotarsi di una macchina con la quale poteva svolgere da qualunque punto e con costi tendenti allo zero una serie di attività prima riservate esclusivamente a un'organizzazione d'impresa. La Rete globale consentiva di restare connessi con banche dati, istituzioni, partner commerciali, di accedere a un mercato globale senza intermediari, di porre le basi di un business individuale, di un'attività che poteva diventare ragione di sopravvivenza. Il lavoro autonomo poteva essere svolto in maniera più semplice, più efficace e meno costosa. Venivano abbassate fortemente le barriere all'ingresso, veniva abbattuto il costo dell'informazione, si poteva iniziare un'attività di lavoro indipendente con un minore investimento di capitale. Nascevano molte "nuove" professioni, non solo nel campo dell'informatica (analisti, programmatori, *web designer* ecc.), mentre alcune professioni esistenti da tempo venivano completamente trasformate (si pensi all'introduzione delle tecniche digitali nel campo dell'immagine e del suono).

La terza forza di cambiamento è stata l'innovazione degli stili di vita. Innanzitutto è aumentato il numero di persone che vivono da single, per le donne con figli a carico il lavoro indipendente è stata una soluzione possibile del doppio ruolo femminile, è aumentata la mobilità fisica delle persone, grazie all'abbattimento dei costi del trasporto collettivo, in particolare del trasporto aereo, si sono diffuse pratiche sportive, di benessere, di cura del corpo, i settori del turismo e della ristorazione, dell'*entertainment*, dei media si sono gonfiati ed hanno occupato le centinaia di migliaia di

persone che prima erano assorbite da settori manifatturieri; sono nate al loro interno molte “nuove” professioni. La crisi dei servizi pubblici, colpiti dalla sempre maggiore mancanza di risorse, ha portato alla privatizzazione di alcuni servizi, che possono essere forniti da lavoratori autonomi, da *freelance* (si pensi ai servizi di *nursery*). Il lavoro autonomo è diventato una scelta più facile, più popolare, ma anche una necessità, nei paesi a capitalismo avanzato. Ha avuto una fase promettente dal punto di vista del reddito che era possibile ricavare da un’attività indipendente; alcune professioni, nel settore della consulenza o dell’informatica, potevano procurare dei redditi analoghi a quelli del *top management* delle imprese negli Anni 80 e inizio Anni 90, ma dalla metà degli anni 90 in poi si è verificata una sempre maggiore polarizzazione tra un ristretto gruppo di professionisti ad alto reddito e la grande massa dei *freelance* che guadagna quanto un impiegato di basso livello, mentre con la crisi del 2008 è iniziato un vero e proprio crollo dei redditi dei *freelance*.

Tutta questa nuova generazione di lavoratori autonomi si sono trovati a dover affrontare il mercato senza protezioni sociali o con un livello di protezione elementare, hanno la prospettiva di godere di una pensione ai limiti della soglia di povertà o di non poterne godere affatto. Hanno sofferto soprattutto di mancanza di visibilità. I partiti politici hanno cercato l’appoggio elettorale presso i lavoratori salariati, i pensionati, i commercianti. Si sono dimenticati del lavoro autonomo. Anche lo Stato se n’è dimenticato, al punto che solo negli ultimi anni, dopo la crisi, sono state raccolte delle statistiche sul lavoro autonomo. I *freelance*, considerati imprese, non erano contemplati nella *labour statistics*. Il primo impulso alla costituzione di associazioni di *freelance* è stato quello di uscire ‘from the dark side of the moon’, di acquistare visibilità, di avere un’identità, di poter dire “chi siamo”.