



MANAGEMENT

Vita da freelance: i lavoratori della conoscenza e il loro futuro

Chi sono i lavoratori professionali e autonomi oggi e in quali condizioni psicologiche lavorano nell'attuale contesto di mercato? Ne abbiamo parlato con Dario Banfi, autore del libro "Vita da freelance".

di Nicolò Occhipinti



Dario Banfi,
giornalista e consulente in
comunicazione, autore del volume
"Vita da freelance"

Hanno un'età media di 32 anni, cercano maggiore flessibilità, controllo sui propri progetti e creatività, possibilità di lavorare da casa. Fanno ampio uso delle tecnologie e dei servizi web oggi disponibili per operare e per promuovere la propria attività (soprattutto social network, Google Docs, Dropbox e Skype). Il 40% di loro ha difficoltà a farsi pagare dai propri clienti, ma nonostante ciò solo l'8,1% vorrebbe tornare a un impiego full time alle dipendenze di un'azienda.

Sono le caratteristiche principali dei lavoratori del futuro, i freelance, secondo le statistiche 2010 elaborate dalla Freelancers Union - la più grande associazione al mondo di lavoratori indipendenti.

Il loro numero sta crescendo velocemente anche in Italia. Devono tuttavia far fronte a una concorrenza sempre più agguerrita e soffrono la mancanza di strumenti legislativi, professionali e contrattuali aggiornati, ma anche di adeguate politiche di welfare. I lavoratori indipendenti vogliono un riconoscimento del loro ruolo nell'economia della conoscenza, come ci ha spiegato ad Eccellere Dario Banfi, autore, insieme a Sergio Bologna, del volume "Vita da freelance".

Nel suo ultimo libro descrive i profondi cambiamenti che ha subito il lavoro autonomo nell'economia della conoscenza. Ci traccia l'identikit del freelance di oggi?

È un cittadino-lavoratore che svolge la propria attività in autonomia nell'ambito del lavoro cognitivo, creativo e professionale, al quale si richiedono conoscenze complesse, capacità personali e relazionali, oltre a un sapere "di frontiera" sempre aggiornato, spesso tacito ed eterogeneo. È un mercenario, un battitore libero che ha un'etica del lavoro sua propria e grande desiderio di libertà. Spesso si usa il termine "consulenti esterni" per rimarcare la separazione dall'impresa. Oggi questi margini sono più labili e molto cambiati. Il loro apporto all'economia della conoscenza e all'impresa aperta attraversa l'universo dei beni immateriali senza confini geografici, in mercati pubblici e privati, nella "vita reale" ma anche e sempre di più sul Web, al punto che le nuove leve di freelance iniziano dalle nuove tecnologie, utilizzando Internet come fulcro intorno al quale creare fin da subito opportunità o calcolare rischi e soluzioni.

Quali differenze esistono tra i freelance in Italia e in altre parti del mondo, ad es. in USA?

I freelance italiani si devono confrontare da una parte con una cultura del professionalismo che tende a delimitare i campi delle professioni e del sapere; dall'altra vivono un profondo distacco con il mondo del

lavoro dipendente sotto il profilo delle tutele e del riconoscimento sociale. Diverso è per la cultura anglosassone, più aperta verso il lavoratore freelance, e abituata a considerare la mobilità lavorativa una tappa dei percorsi professionali più che un'anomalia che riporta nel segmento degli atipici. I freelance nostrani sono meno visibili, più isolati. Negli USA hanno dato vita a un'associazione di tipo sindacale già da 15 anni che raccoglie oltre 150mila iscritti. Ci assomigliano per la composizione di ceto (medio) e professionale e problematiche legate ai compensi, alle relazioni con la committenza e al livello dei redditi (medio-bassi). Diverso è il caso del Regno Unito dove fare il consulente, magari nel settore dell'energia o dell'industria chimica, rende moltissimo. In Germania i freelance hanno, invece, maggiore contiguità con i sindacati tradizionali, in Francia una legislazione che li avvicina alle piccole imprese. Al di là delle differenze, l'universo dei freelance ha però molti tratti in comune: s'integra con il mondo metropolitano, interviene nei processi di produzione "post-fordisti" ed è fortemente esposto alle fluttuazioni del mercato, oltre che sprovvisto in quasi tutti i Paesi di legislazioni ad hoc.

Chi rappresenta i freelance in Italia?

Esistono numerose associazioni professionali che raccolgono i propri iscritti sulla base della specializzazione e che si affiancano ai più tradizionali Ordini, ma sono forme di rappresentanza legate allo sviluppo, alla formazione o alla verifica di requisiti deontologici o di legge per l'esercizio delle professioni. Tranne rare eccezioni (per esempio per i giornalisti) non hanno una connotazione "sindacale". Sul fronte opposto, invece, le forze sindacali tradizionali non hanno mai saputo interpretare le istanze sollevate dal mondo dei freelance, considerandoli per lungo tempo "dipendenti mancati". L'unico soggetto che a mio avviso opera in maniera trasversale e si è assunto un ruolo di interlocutore rispetto alle problematiche dei lavoratori professionali autonomi è ACTA – Associazione dei Consulenti del Terziario Avanzato, attiva da sette anni e livello nazionale con forte partecipazione a Milano e Roma.

Esistono oggi diversi marketplace sul web anche in Italia, fra i quali Twago, Link2me, neoLancer. Tuttavia non coprono ancora molte specializzazioni...

Questo perché sono nati per intermediare lavoro di freelance del settore ICT e cercato inizialmente di catturare la loro attenzione. Soltanto in questi ultimi anni hanno allargato il raggio d'azione ai professionisti della comunicazione, del marketing e della pubblicità, traduttori e copywriter. In alcuni casi pubblicano anche offerte legate al mondo della finanza, customer care, project management o in area amministrativa e commerciale.

Quali rischi pone la competizione a livello globale attraverso i marketplace?

I marketplace online escludono la prossimità e la conoscenza diretta dei committenti, offrono lavori che prescindono dal luogo in cui vivi e dal costo della vita, dai diritti del lavoro e dalla tua storia professionale. È evidente quali rischi si corrono: tutto si gioca sul prezzo e sui tempi di lavoro. La qualità rischia spesso di passare in secondo piano, è difficile (se non impossibile) fidelizzare un cliente, e la competizione è altissima al limite del dumping. Sono mercati ancora poco maturi sotto il profilo della domanda e dell'offerta, fatti da minijobs e poche opportunità di rilievo per professionisti con una certa esperienza.

Come può un freelance stabilire il prezzo delle proprie prestazioni?

È complesso trovare una regola, molto dipende dal contenuto della prestazione e dal mercato di riferimento. Posta la premessa che spesso comanda la domanda più dell'offerta, il freelance può giocarsela su tre fronti diversi: cercare di riprodurre i costi dei lavoratori che svolgono le stesse mansioni all'interno di un'impresa e definire costi orari equivalenti. Questo metodo è utile se i lavori sono scomponibili in unità orarie (per esempio, l'assistenza informatica) o in "pezzi". In alternativa, può definire costi forfettari sulla base di una rendita di medio periodo che considera l'impegno e la durata intera e i vantaggi o svantaggi complessivi derivanti dalla commessa. Si calcola, cioè, il costo del lavoro e l'ammortamento di spese di gestione e tutto quanto è richiesto per "perdere tempo" con un cliente. Infine, c'è un metodo che prescinde da quantità o unità e guarda unicamente al valore che ne trae il committente. Se questi incrementerà notevolmente il suo business grazie al vostro intervento dovrà riconoscervi il giusto compenso. Picasso impiegava pochi minuti per le sue opere d'arte. Dovremmo stimarle sulla base di costi orari?

Quali tutele ha un freelance in Italia se il proprio business va a rotoli?

Nessuna, può contare soltanto su se stesso. Nessun sostegno pubblico al reddito è previsto. Neppure sotto forma di crediti, voucher o altro per il rilancio della sua attività dopo la crisi.

In quale modo i freelance possono allora tutelare il proprio lavoro e difendere i propri diritti?

Esistono tre livelli. Il primo è individuale e riguarda le relazioni con i propri committenti. La sua tutela sta nelle righe del Codice Civile, nel Contratto d'opera e nel diritto commerciale. Il secondo è collettivo e riguarda la reputazione e il ruolo sociale del lavoratore autonomo e il diritto del lavoro. Il terzo è sociale e tocca i diritti di cittadinanza attiva e le tutele del nostro sistema di Welfare. In tutti e tre i casi l'individualismo è una strada senza sbocco. Meglio la via della coalizione, della solidarietà e il tentativo di fare fronte comune. Prescindendo dai casi individuali, le problematiche sono uguali per tutti: mancati pagamenti, eccessivo ribasso dei compensi, assenza di tutele per assistenza pubblica (malattia e infortunio), costi previdenziali altissimi a fronte di nessun ritorno, assenza di sostegno al reddito e altro. È l'azione collettiva delle associazioni che deve mettere alla berlina le cattive prassi, fare pressioni sulla politica per introdurre Riforme, informare l'opinione pubblica. Negli Usa l'azione di lobbying della Freelancers Union ha portato all'approvazione nello Stato di New York del Freelancers Payment Protection

Act, per affidare al sistema pubblico la riscossione dei crediti dei freelance e sanzionare le imprese insolventi. Ecco, questa è la via da battere, senza paura. Ogni freelance da solo perderebbe le sue battaglie.

6-9-2011

LINK ALL'ARTICOLO:

www.eccellere.com/public/rubriche/management/vitadafreelance-256.asp

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).