

Lavorare condividendo: natura e organizzazione del lavoro nella *Sharing Economy*

L'articolo si interroga sulle trasformazioni del lavoro legate alla Sharing Economy e in particolare sulle implicazioni delle piattaforme digitali per i lavoratori e le relazioni d'impiego. Se la retorica celebrativa del fenomeno pone l'enfasi sull'ampliamento delle opportunità occupazionali, l'evidenza fornita in questo articolo consegna un quadro più ambiguo. Nel capitalismo delle piattaforme le imprese alimentano forme accentuate di taylorismo con cui mettono a valore, a costi minimi e senza un'effettiva relazione contrattuale, una vasta gamma di abilità, competenze ed esperienze di lavoratori flessibilizzati che ampliano le fila del cyber-precariato.

Work by sharing: the nature and the organization of work in the Sharing Economy

The article considers the transformations of work connected to the Sharing Economy: it focuses specifically on the implications of digital platforms for workers and employment relationships. In contrast to the celebratory rhetoric on the Sharing Economy and its employment opportunities, the evidence provided in this article shows a more ambiguous picture. In platform capitalism companies foster heightened forms of taylorism with which they valorize, at low costs and in absence of legal contracts, a wide range of skills, competences and experiences of flexible workers who end up enlarging the ranks of cyber-precariat.

**Lavorare condividendo:
natura e organizzazione del lavoro nella *Sharing Economy***

Lidia Greco¹

1. Introduzione

L'espansione di presunte nuove forme di economia, etichettate variamente come 'economia condivisa' (EC), 'economia collaborativa', 'economia a richiesta', ha alimentato interesse e persino entusiasmo per le opportunità di crescita di nuove attività e per le possibili occasioni di lavoro. In un documento preparato per la Commissione Europea, la società di consulenza Pricewaterhousecoopers (2016) ha stimato che i cinque settori chiave dell'EC generano reddito per 4 miliardi di euro e facilitano circa 28 miliardi di euro di transazioni; la partecipazione dei cittadini del continente in queste attività, ancora ridotta, viene data in crescita costante. Pur valutando con cautela tali indicazioni, è innegabile che si tratti di un campo in rapido sviluppo: fenomeni più o meno noti, come Airbnb, Blablacar, Uber, le banche del tempo, i Coworking, i FabLab, si sono diffusi progressivamente conquistando spazi di mercato sempre più ampi.

L'ultimo decennio in particolare ha impegnato il dibattito scientifico in uno sforzo definitorio del fenomeno nonché in un tentativo di esplicitarne le ragioni di espansione e le motivazioni che spingono i soggetti a prendervi parte (Schor, Fitzmaurice, 2015; Pais, Provasi, 2015; Comito, 2016; Benkler, 2004). In questo quadro la sociologia ha sottolineato la peculiarità dell'EC che, facilitata dall'utilizzo diffuso di tecnologie informatiche e della comunicazione, sembrerebbe produrre cambiamenti nelle forme e nelle pratiche di produzione, scambio e consumo. Seguendo il lavoro di Karl Polanyi (2000, [1944]), tali pratiche porterebbero a rivalutare la reciprocità nelle relazioni economiche, segnando una discontinuità rispetto alla logica e alle pratiche che contraddistinguono l'economia di mercato. Tutto ciò si verificherebbe inoltre in un contesto di crisi economica e sociale che sembra avere innescato un ripensamento complessivo degli stili di vita prevalenti verso una maggiore sostenibilità ecologica e una dimensione collettiva dei beni. Secondo altri, come si vedrà, il discorso sull'EC è estremamente ambiguo (Martin, 2016; Scholz, 2013). L'enfasi su valori sociali e altruistici sarebbe usata per giustificare proprio il perseguimento di forme accentuate di economia di mercato o per appropriare a logiche mercatali attività e ambiti che ad esse erano rimaste estranee.² Questo modello economico d'altra parte sembra alimentare l'esclusione di alcuni strati di popolazione e amplificare possibili forme di discriminazione (Eldeman et al. 2016). Infine, in una visione più generale, esso tende a incidere negativamente sulla spesa per investimenti nel sistema economico, a favorire la costituzione di monopoli e la concentrazione di ricchezza nelle mani di pochi soggetti che, talaltro, evitano di quotarsi in borsa (Comito, 2016).

La disciplina sociologica si è anche interrogata sulle trasformazioni del lavoro alimentate dall'EC e in particolare sulle implicazioni delle piattaforme digitali per i lavoratori e le relazioni d'impiego. Se nella visione celebrativa il lavoro derivante dalla 'folla' anonima e amorfa della rete (*crowdsourcing*)

¹ Lidia Greco è docente di Sociologia economica e del lavoro nel Dipartimento di Scienze Politiche dell'Università di Bari.

² Per esempio, Airbnb presenta l'affitto di una stanza anche come modo per instaurare rapporti sociali e conoscere persone del luogo.

democratizza la generazione delle idee e della produzione, amplifica la capacità di creare valore e innovazione e libera dai lavori ripetitivi (Jeppesen, Lakhani, 2010; Afuah, Tucci, 2012; Holtgrewe, 2014), visioni maggiormente pessimistiche inquadrano questo fenomeno come un nuovo meccanismo di accumulazione capitalistico. Nel capitalismo delle piattaforme (Armano et al. 2017a; Srnicek, 2016) le imprese sostengono forme accentuate di taylorismo con cui mettono a valore, a costi minimi e senza un'effettiva relazione contrattuale, una vasta gamma di abilità, competenze ed esperienze di lavoratori flessibilizzati che ampliano le fila del cyber-precariato (Kleemann et al. 2008; Bergvall-Kareborn, Howcroft, 2014; Huws, 2014, 2015; Scholtz, 2013).

Questo articolo contribuisce a tale dibattito mettendo in evidenza l'ambiguità delle dinamiche in atto. Pur distinguendo i mercati del lavoro intermediati dalle piattaforme rispetto alla prestazione di lavoro digitale o fisica (vedi infra), l'economia della condivisione appare prevalentemente come un'economia di servizi *on-demand* orientata a monetizzare attività in precedenza private. È questa configurazione, insieme alla moltiplicazione delle opportunità di lavoro che la rete rende disponibili potenzialmente in ogni angolo del pianeta, a stimolare e a rendere urgente una riflessione sulla natura del capitalismo delle piattaforme e sui benefici e i rischi associati ai nuovi regimi digitali del lavoro. Dopo la nota introduttiva, il secondo paragrafo approfondisce i contorni del fenomeno mettendo in rilievo la disomogeneità delle pratiche rientranti sotto un'etichetta diventata oramai ampiamente diffusa. Successivamente, la rassegna del dibattito teorico si concentra sul contributo della sociologia e sul recupero delle categorie polanyiane per esplorare le potenzialità dell'EC in termini di ri-radicalamento delle attività economiche (par. 3). Focus dell'ultimo paragrafo è il lavoro: la natura e le condizioni a cui viene prestato nell'economia delle piattaforme e gli interrogati che esso sollecita.

2. L'economia condivisa: definizione e contorni del fenomeno

In termini generali l'EC si delinea come un modello economico, fondato su pratiche di condivisione e collaborazione tra pari che, tramite l'utilizzazione di piattaforme digitali, ha come obiettivo la valorizzazione di risorse e di capacità sottoutilizzate. Oggetto di condivisione sono i beni fisici (come ad esempio mezzi di trasporto, vestiti, strumenti di lavoro) ma anche i prodotti digitali (libri, film, canzoni), gli spazi (case e luoghi di lavoro), il tempo, le competenze, le idee, il denaro. Se nell'economia tradizionale, tali beni e servizi sono di solito acquistati anche senza essere sfruttati completamente (si pensi ad esempio all'automobile), nell'EC sono usati e consumati sulla base di un diritto di accesso talvolta temporaneo (per esempio il *car sharing*). L'esistenza di una piattaforma digitale rappresenta un ulteriore elemento determinante nelle esperienze di condivisione, sebbene ad esse si affiancano anche piattaforme fisiche (esempi sono le banche del tempo, gli spazi di *coworking*). Proprio in virtù della diffusione delle piattaforme, le pratiche di condivisione si connotano per la disintermediazione delle relazioni tra domanda e offerta o, più appropriatamente, per la riduzione del ruolo e del numero degli intermediari tradizionali.

L'ottimizzazione dell'uso di beni durevoli rappresenta però solo una delle finalità che orientano le pratiche dell'EC. Secondo Schor e Fitzmaurice (2015), vi si affiancano il riutilizzo dei beni (per esempio piattaforme che permettono di disfarsi di qualcosa oramai inutilizzata), lo scambio di servizi (ad esempio le banche del tempo dove si prevede uno scambio di tempo tra i componenti della comunità secondo un criterio di equivalenza) e la condivisione dei mezzi di produzione (per esempio gli spazi di *coworking*). Pratiche e processi dell'EC incidono quindi sul consumo, sullo scambio e

sulla produzione. La tabella 1 mostra anche altri ambiti in cui la condivisione e la collaborazione stanno modificando le pratiche tradizionali.

Tab.1 – Gli ambiti dell’Economia Condivisa

Consumo collaborativo	Il consumo collaborativo porta a rivalutare pratiche tradizionali, come il baratto, il dono, lo scambio, il noleggio. Rientrano in questo ambito sia enormi mercati come eBay e Craigslist, sia modelli di condivisione del trasporto come Zipcar o di viaggio Airbnb, così come i tanti esempi di scambio di cibi, vestiti, casa, e così via.
Produzione collaborativa	Gli esempi più noti di produzione collaborativa sono l’ <i>open manufacturing</i> e l’ <i>open design</i> . Si tratta di pratiche in cui un gruppo di persone collabora per innovare e produrre beni materiali. In questo perimetro rientrano i laboratori per la fabbricazione digitale (FabLab) e i <i>coworking</i> .
Apprendimento collaborativo	Le pratiche di condivisione in questo caso riguardano la conoscenza che, attraverso corsi, conferenze e contenuti educativi, sono liberamente prodotti e messi a disposizione di chiunque. Esempi concreti sono i corsi aperti per la formazione a distanza, ma anche Wikipedia.
Finanza collaborativa	Con il <i>crowdfunding</i> , <i>crowd-sourced equity</i> , <i>lending peer-to-peer</i> , mini-bond legati a PMI e pagamenti in valuta, la pratica della condivisione permette, da un lato, di raccogliere il capitale necessario per lo sviluppo di un’idea e dall’altro di scegliere i destinatari del proprio prestito.
Governance collaborativa	In questo ambito si sperimentano meccanismi condivisivi e partecipativi per creare, sviluppare e rafforzare, soprattutto a scala urbana, le relazioni tra i cittadini e la pubblica amministrazione, includendo anche i privati e il terzo settore.

Fonte: adattato da Fondazione Unipolis (2015)

Un ulteriore ambito di sviluppo dell’EC riguarda il welfare. I cambiamenti di quest’ultimo verso una riduzione dell’azione pubblica e la territorializzazione degli interventi e, allo stesso tempo, il discorso europeo sull’innovazione sociale hanno amplificato l’enfasi sull’attivazione e la partecipazione secondo un modello apparentemente *win-win* (Bifulco, 2015).

Come spesso accade ai fenomeni che incontrano repentina fortuna, l’espansione della EC ha portato ad includere sotto questa etichetta pratiche di condivisione che sono sostanzialmente molto diverse tra loro. Il dibattito ha perciò cercato di distinguere quelle che ricadono pienamente nel perimetro dell’economia tradizionale, in cui l’utilizzazione del bene/servizio da parte di più persone avviene in maniera asincrona e il grado di interazione sociale è estremamente limitato o nullo, come ad esempio per i mezzi di trasporto, da pratiche dove, oltre alla valorizzazione delle risorse, si crea un’interazione sociale– da un minimo come ad esempio in Blablacar ad un massimo come le banche del tempo, le comunità *open source*, ecc. Appare chiaro cioè che solo le esperienze che riescono a reintegrare la dimensione sociale nella sfera economica, dando vita a nuove forme di reciprocità e condivisione che prima non erano possibili, sono portatrici di reale innovazione sociale. Prendendo in considerazione oltre alle relazioni soggettive mediate dalle piattaforme l’orientamento di mercato di queste ultime, Schor (2014) sintetizza efficacemente la diversità delle pratiche che attualmente rientrano nell’EC (tab. 2).

Tab. 2 – Le pratiche di economia condivisa

Relazione incentivata dall'organizzazione			
Orientamento di mercato		<i>Peer to Peer (P2P)</i>	<i>Business to Peer (B2P)</i>
	Non-Profit	Condivisione non-profit tra pari Es. Scambio di cibo, banche del tempo	Condivisione non-profit tra organizzazioni e singoli Es. Coworking
	For-Profit	Condivisione for-profit tra pari Es. Airbnb, Uber	Condivisione for-profit tra organizzazioni e singoli Es. Zipcar

Fonte: adattato da Schor, 2014.

Se tutte le piattaforme finiscono col generare mercati in condivisione facilitando gli scambi, l'imperativo che le indirizza modifica la finalità e le pratiche della condivisione: quella alimentata da una piattaforma orientata al profitto e alla massimizzazione del capitale, come Airbnb o Uber, sarà infatti ben diversa dalla condivisione generata dalle banche del tempo dove l'obiettivo è il soddisfacimento di bisogni di natura sociale a scala prevalentemente comunitaria.

3. Ancora economia di mercato o spiraglio di un ri-radicalamento sociale dell'economia? Il contributo della letteratura

La disamina teorica dell'EC si contraddistingue per l'esistenza di posizioni particolarmente antitetiche sul tema. Emerso in concomitanza della crisi finanziaria ed economica dell'ultimo decennio, il modello dell'EC ha alimentato la convinzione che pratiche economiche alternative a quelle dominanti, fondate su una spiccata socialità, potessero recuperare spazio dopo la radicalizzazione dell'economia di mercato (Fitzmaurice et al. 2016; Pais, Provasi, 2015; Schor, 2014). Paradossalmente, però, le pratiche più conosciute dell'EC rientrano a pieno titolo nelle logiche dello scambio di mercato e del profitto; il modello della condivisione sembra inoltre aver assoggettato alle dinamiche di mercato una serie di attività economiche in assenza di quadri regolatori complessivi.³ In altri casi ancora l'EC ha finito per favorire i processi di mercificazione, creando mercati prima inesistenti o facilitando l'ampliamento su scala globale di mercati di rilevanza trascurabile: è il caso dei servizi come il «passaggio in auto» o la «stanza libera» (Smorto, 2015). Per queste ragioni, alla

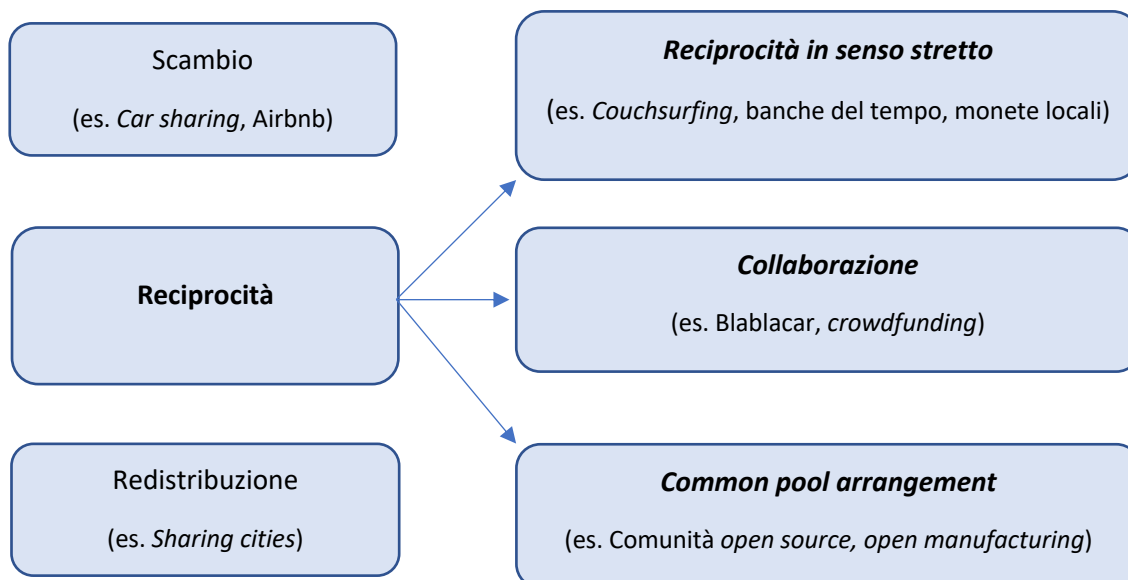
³ Si pensi a questo proposito alle corse di Uber i cui prezzi non sono calmierati come invece accade per le tariffe dei taxi.

retorica ottimistica incentrata sulle opportunità economiche legate alla EC (per singoli soggetti e per le imprese), su nuove modalità di consumo (maggiormente sostenibili in termini sociali e ambientali) e perfino su un nuovo modello socio-economico (che valorizza le persone e l'ambiente ed esalta i valori della collaborazione tra i cittadini e della democrazia), si è presto affiancata una narrativa critica che scorge nell'EC un esempio di neo-liberalismo all'ennesima potenza (Chavagneux, 2015; Martin, 2016; Cockayne, 2016).

Accanto al ruolo abilitante delle nuove tecnologie, la sociologia ha messo a fuoco la peculiarità delle pratiche e delle attività economiche fondate sulla collaborazione e sulla condivisione tra pari. Richiamando il contributo polanyiano, l'EC rappresenterebbe una terza forma di integrazione tra economia e società, facente perno sulla reciprocità. Poco incline a trovare spazio nella political economy del secolo scorso e relegata a forme di comunitarismo, la reciprocità porta a rivalutare un particolare tipo di radicamento sociale delle relazioni economiche di cui mutualità e riconoscimento reciproco nel rapporto simmetrico tra pari ne sono i tratti qualificanti. Per alcuni però, l'EC incarna piuttosto una 'innovazione selettiva' nel campo socio-economico (Pais, Provasi 2015).

Partendo dalla tassonomia polanyiana delle forme di integrazione tra economia e società⁴ e arricchendo la forma della reciprocità (ibidem.), risulta evidente che molte esperienze correntemente etichettate come EC rientrano invece nella logica del mercato (Fig. 1). È questo il caso per esempio della condivisione delle automobili -dove il pagamento per il noleggio del veicolo, di proprietà privata o di un'autorità pubblica, avviene in contanti secondo un principio di equivalenza e il consumo è disgiunto.

Figura 1- Le forme di integrazione secondo una tipologia polanyiana arricchita



⁴ Com'è noto Polanyi individua tre principi di regolazione delle attività di produzione, distribuzione e scambio dei beni che egli chiama forme di integrazione: si tratta dello scambio di mercato, della redistribuzione e della reciprocità.

Forme di collaborazione – situazioni cioè di reciprocità debole e di breve periodo in cui prevalgono le motivazioni strumentali rispetto a quelle intrinseche, ma che si basano anche sulla capacità del contesto di far circolare indicatori di reputazione che alimentano fiducia indiretta – sono pratiche come BlaBlaCar e le attività di *crowdfunding* fondate sulla mobilitazione di individui che investono somme in progetti a cui corrispondono dei benefici. Il *couchsurfing* è invece rappresentativo della reciprocità in senso stretto, trattandosi di una forma di accoglienza in casa propria di uno sconosciuto a titolo assolutamente gratuito, mossa dal desiderio di incontro e conoscenza. Infine, gli arrangiamenti comunitari si basano su un forte senso di appartenenza che funziona sia se ereditato dalla tradizione sia se risultante da una identificazione con i membri di una comunità. È questo il caso delle comunità *open source* che collaborano per la realizzazione di un nuovo prodotto/servizio e lo rendono disponibile senza licenza o anche delle *social street*, dove è forte il criterio di mutualità. Queste ultime esperienze emergono quindi come casi significativi di reciprocità e innovazione sociale, perché si basano sulla gratuità, l'apertura fiduciaria e una forma forte di 'reciprocità elettiva' che in passato era riservata a familiari e amici: tali esperienze porterebbero ad un significativo processo di risocializzazione dell'economia

Quando questi schemi di reciprocità che partono dal basso incontrano l'attenzione delle istituzioni pubbliche si prefigura inoltre un nuovo ruolo per le amministrazioni locali che trasformano la classica logica della redistribuzione nella logica della gestione condivisa dei beni comuni (Iaione, 2016; Arena, Iaione, 2015; Pais, Provasi, 2015). Mettendo a tema gli spazi urbani e specialmente i servizi locali come beni comuni, è possibile pensare al coinvolgimento dei membri di una comunità nella loro produzione e gestione: in questa prospettiva si crea una stretta relazione tra la rigenerazione degli spazi pubblici, la funzionalità dei servizi e il benessere collettivo. Facilitata da economie di agglomerazione, l'EC tende a trovare nelle aree urbane il *locus* della sua espansione: qui può contribuire alla trasformazione delle modalità di interazione che influenzano i processi regolatori delle politiche pubbliche.

In una contemporaneità segnata dall'egemonia indiscussa dell'economia di mercato e del prezzo perno dell'idea di valore, si affacciano quindi forme pubbliche e comunitarie di produzione e scambio, come l'EC, e altri ordini di valore (ad esempio l'impatto ambientale, la responsabilità sociale delle imprese) che, secondo Ardvisson e Peitersen (2013), potrebbero delineare un modello di economia morale alternativo a quello di mercato e di stampo neo-classico. A fare in modo che tutto questo sia possibile vi è la tecnologia digitale che, sotto forma di siti internet o di applicazioni mobili, risulta un supporto indispensabile per abilitare beni e servizi dell'EC. Evoluzione del concetto di rete, la piattaforma non permette solo ai singoli soggetti a incontrarsi per scambiare e condividere, ma disegna l'ambiente in cui avvengono le interazioni, diventando veicolo di fiducia (non personale ma sistemica) e reputazione (Arena, Iaione, 2015; Pais, Mainieri (2015). Quest'ultima è una forma di capitale sociale che però si alimenta tra persone estranee sulla base di un sentimento o di una appartenenza comuni.

4. Il mondo del lavoro: natura e organizzazione del lavoro nell'economia digitale

L'affermazione di piattaforme digitali che consentono la fornitura di servizi elettronici trasmissibili o fisici ad alta intensità di lavoro è una tendenza recente che sollecita il dibattito sul futuro del lavoro. Se in un primo momento, con la globalizzazione, era sembrato che fosse solo il capitale ad allungare

la sua portata, successivamente è apparso chiaro che anche il lavoro – il più vincolato dei fattori produttivi – potesse avere delle opportunità diffuse e al di là dei mercati del lavoro locali (Herod, 2001, Peck, 1996). Tuttavia, accanto a benefici materiali e intangibili, tra gli altri l'espansione dei mercati del lavoro, la specializzazione delle competenze e il coinvolgimento di lavoratori altrimenti esclusi, sono comparsi anche una serie di rischi e costi che cercheremo di illustrare.

Intanto è opportuno sottolineare la varietà dei mercati del lavoro mediati dalla tecnologia digitale. Vi sono mercati, che Horton (2010) chiama mercati del lavoro online, che hanno per oggetto l'erogazione di beni/servizi trasmissibili elettronicamente anche da località remote: è questo il caso di Ebay o di Amazon Mechanical Turk, ma anche di una varietà di attività informatiche e di design che possono essere svolte in qualsiasi parte del mondo vi sia una connessione internet. Naturalmente esistono differenze che concernono principalmente la tipologia di attività, la complessità dei compiti e il livello di autonomia richiesto nell'esecuzione del lavoro: se piattaforme come Amazon Mechanical Turk o CrowdFlower propongono lo svolgimento di micro attività semplici e ripetitive, altri intermediari, come oDesk o Elance, affidano a chi sia interessato la realizzazione di progetti, più complessi o qualificati. Accanto ad essi, vi sono mercati (chiamati mercati del lavoro mobili) che, pur necessitando di piattaforme digitalizzate, prevedono l'erogazione fisica di lavoro, prevedono cioè l'interazione diretta tra coloro che offrono e domandano lavoro (es. Taskrabit). A differenza dei primi, questi mercati sono prevalentemente locali – è il caso dei servizi di pulizia, delle riparazioni, dei servizi automobilistici e di trasporto e più in generale di tutti quei servizi che devono essere prestati in aree specifiche. Un'ulteriore differenza riguarda il livello di competenze richieste per lo svolgimento della prestazione del lavoro che, sia nel mercato digitale online che in quello mobile, possono coinvolgere lavoratori più o meno qualificati. L'insieme di queste variabili producono, com'è facilmente intuibile, una serie di differenziazioni nelle condizioni di lavoro.

L'analisi presentata nelle pagine che seguono si riferisce al lavoro in entrambi i tipi di mercato e darà conto delle principali tendenze in atto. La produzione scientifica sul tema e gli studi recentemente effettuati in questo campo da qualificate istituzioni e centri di ricerca sottolineano l'attenzione prestata alle dinamiche del lavoro nel capitalismo delle piattaforme che, sebbene sia oggi ancora limitato rispetto al lavoro tradizionale, ha potenzialità di espansione notevoli (Armano et al. 2017 a; Codagnone et al. 2016; De Groen, Maselli, 2016; Eurofound, 2015; Parlamento Europeo, 2016).

4.1. Condizioni e organizzazione del lavoro

Innanzitutto, come anticipato, le ricerche convergono nel sottolineare che si tratti di lavoro autonomo. Tuttavia, tutte rimarcano come ciò non corrisponda alla reale natura della prestazione di lavoro: attività che in precedenza venivano svolte sulla base di una relazione di impiego alle dipendenze vengono tramutate semplicemente in lavoro autonomo, con l'intento non troppo celato di aggirare le relazioni di impiego tradizionali in mercati che spesso presentano una regolazione formale. Si tratta in ogni caso di lavoro discontinuo: solo una esigua minoranza di lavoratori (circa il 10%) si mette sul mercato giornalmente, mentre quote più ampie di lavoratori prestano il loro lavoro saltuariamente (mensilmente, circa il 30%) e addirittura un paio di volte all'anno (circa il 30%) (De Groen, Maselli, 2016).

L'aspetto maggiormente dibattuto concerne però la tendenza assai diffusa a suddividere il processo di lavoro in una molteplicità di piccoli compiti, diversi e separabili. La ricerca di una specializzazione esasperata del lavoro, in un nuovo e diverso taylorismo dei servizi, solleva una serie di implicazioni

rilevanti. Intanto, la frammentazione del processo produttivo con il ricorso alle ‘competenze della folla’ (*crowdsourcing*) preclude la possibilità di un pieno riconoscimento delle attività realizzate che rischiano di essere considerate esclusivamente come merce oggetto di vendita (Donini, 2016). La suddivisione dei compiti incide poi, per ragioni evidenti, sul livello di remunerazione dei lavoratori che tra l’altro sono configurabili come lavoratori precari più che flessibili, data l’assenza di qualsiasi meccanismo previdenziale e di protezione sociale in caso di malattia, infortuni e di rischi connessi all’attività economica. Viceversa, le imprese sono in grado di accedere a una forza lavoro che può essere ampliata o ridotta, senza significativi costi di transazione o ostacoli logistici. Le relazioni tra imprese e lavoratori sono provvisorie e in gran parte anonime: le imprese d’altra parte non hanno alcun obbligo di fornire supporto o strutture per i loro lavoratori (Bergvall-Kareborn, Howcroft, 2014). Nel capitalismo delle piattaforme, in cui il lavoro si configura sempre più come una merce che può essere acquistata e venduta senza eccessivi costi di regolazione, la pressione competitiva tra soggetti ‘fungibili’ depotenzia la forza negoziale dei lavoratori, soggetti tra l’altro al meccanismo della reputazione che accentua ancor di più la loro dipendenza dal mercato (Drahokoupil, Fabo, 2016). La frammentazione della forza lavoro incide quindi sulla capacità dei lavoratori di entrare in contatto tra loro e costruire strutture e pratiche di solidarietà; viceversa, scoraggia concretamente la cooperazione e spinge verso comportamenti opportunistici (Aloisi, 2016). Infine, si pone il tema relativo alla sfera contrattuale. Un numero crescente di rapporti di lavoro viene instaurato con l’intervento di una piattaforma digitale che riceve da parte dei committenti incarichi da affidare direttamente a chi, tra la folla degli internauti, sia interessato ad accettarli oppure da attribuire attraverso bandi di gare. I rapporti di lavoro poggiano su contratti atipici, comprensivi sia delle obbligazioni reciproche fissate dall’accordo tra utente e committente che dei termini per usufruire della piattaforma. Come spiegano i giuristi del lavoro il vincolo al rispetto delle condizioni d’uso sorge nonostante manchi un nesso di sinallagmaticità tra le obbligazioni dell’utente e quelle della piattaforma. A volte sono le condizioni d’uso a disciplinare sia l’accesso e l’utilizzo del sito che la relazione intercorrente tra lavoratori e committenti. In questi casi, in assenza di un contatto diretto tra prestatore e impresa, l’utente è chiamato a svolgere il lavoro nel rispetto delle sole indicazioni predefinite dal sito (Donini, 2016).

Un’ulteriore dimensione per comprendere il lavoro nell’EC concerne quella organizzativa. Mettendo in diretta relazione la domanda e l’offerta, le pratiche della condivisione e collaborazione promettono una moltiplicazione delle occasioni occupazionali e soprattutto una libertà nell’iniziativa imprenditoriale che riduce il bisogno stesso di creare un’impresa fisica o altre forme organizzative sottoposte a regolamentazioni e normative. In questo contesto, come è già apparso chiaro, le piattaforme assumono un ruolo cruciale, in alcuni casi facilitando l’instaurazione di relazioni professionali, in quanto si interpongono tra il prestatore e il beneficiario del lavoro, in altri casi fissando esse stesse le condizioni per lo svolgimento complessivo del lavoro. Al di là delle disquisizioni giuridiche è chiaro lo sbilanciamento dei rapporti di forza in favore della piattaforma. Tra gli operatori che intervengono sul web – piattaforma e committente – sussiste un’asimmetria nella regolazione del lavoro derivante dalla maggior forza economica del gestore del sito che dispone delle tecnologie digitali e della possibilità di raggiungere ampi gruppi di internauti (ibidem.). Nate come bacheche degli annunci, le piattaforme sono oggi incorporate nel lavoro e nel suo mercato, interferendo rispetto a modi, tempi e contenuti della prestazione lavorativa. I benefici che esse offrono sono invece legati alla fornitura degli algoritmi per un’utilizzazione efficiente della domanda e dell’offerta, alla riduzione dei costi di transazione e alla esistenza di meccanismi di reputazione e

monitoraggio che limitano i rischi di mercato per quanti vi partecipano (Drahokoupil, Fabo, 2016). La peculiarità dell'intermediazione delle piattaforme risiede tuttavia non solo nel mettere in connessione una molteplicità di soggetti (e mercati) ma anche nel coordinamento degli effetti reticolari della connettività stessa (Langley, Leyshon, 2016)

Nel caso del mercato del lavoro mobile, il controllo e la sorveglianza sono 'a distanza' ma risultano estremamente potenti nel determinare le condizioni e la remunerazione del lavoro. Ad esempio Uber aumenta i prezzi quando la domanda è maggiore dell'offerta, incoraggiando gli autisti ad uscire in strada. D'altro canto, TaskRabbit richiede ai lavoratori iscritti alla sua piattaforma di accettare almeno il 75% delle offerte relative all'orario, all'area e al tipo di lavoro per cui essi hanno dato disponibilità ed esige che i lavoratori rispondano entro 30 minuti dal momento in cui ricevono l'offerta nell'85% dei casi. Se un lavoratore non soddisfa una (o più) di queste esigenze, non apparirà tra i risultati della ricerca e conseguentemente non potrà più ricevere le offerte di lavoro. Inoltre, l'utilizzazione di procedure innovative – come la geo-localizzazione o il pagamento on-line- porta ad intrappolare il lavoro in un 'servizio accessibile via app' (Aloisi, 2016). Un ulteriore aspetto da considerare è che le piattaforme usano le valutazioni dei clienti per continuare ad offrire lavoro. Si delinea evidentemente un assoggettamento biopolitico del lavoratore. Ad esempio gli autisti devono mostrarsi sempre disponibili alle richieste dei clienti e apparire calmi e socievoli; ancora, coloro che risultano inappropriati secondo queste caratteristiche o, ad esempio, sono ritenuti non particolarmente capaci, vengono valutati negativamente ed eliminati dal sistema, senza che sia data possibilità di confutare la decisione presa.

Nel dibattito sui rischi legati al lavoro digitale, infine, pare utile fare riferimento al contributo di Graham et al. (2017) che, a partire dall'esperienza registrata in alcuni paesi meno sviluppati del sud-est asiatico e dell'Africa, sollecitano una riflessione anche rispetto ad altri due aspetti. In primo luogo, la delocalizzazione resa possibile dalle nuove tecnologie fa spesso permanere le differenze in termini di abilità e competenze tra i lavoratori del centro, riluttanti a trasmettere le conoscenze di cui sono in possesso, e quelli delle periferie. In aggiunta, contrariamente alla visione comune che vuole le piattaforme digitali fare accedere direttamente i lavoratori alla domanda di lavoro, si riportano invece numerose storie di nuova intermediazione. È questo il caso di taluni lavoratori digitali di successo che si sono trasformati in piccoli imprenditori in grado di organizzare il lavoro di altri. Allo stesso modo, le opportunità offerte dalle piattaforme digitali a quanti paiono più svantaggiati nei mercati del lavoro locali (donne, studenti appena laureati, uomini espulsi dal mercato del lavoro) soddisfano la dimensione strumentale del lavoro, mentre la qualità dell'occupazione è del tutto risibile.

4.2. I lavoratori digitali

Ma chi sono i lavoratori coinvolti nell'EC? L'evidenza suggerisce che si tratta di lavoratori provenienti dalle file dei sotto-occupati e dei lavoratori autonomi per i quali le attività in condivisione consentono di realizzare un reddito aggiuntivo al di fuori dei mercati regolati (Codagnone et al. 2016; De Groen, Maselli, 2016). Non mancano tuttavia i giovani con un livello di istruzione elevato e le donne che in questo mercato, egualmente rappresentate e talvolta sovra rappresentate, riescono a coniugare impegni lavorativi e impegni familiari. Gli studenti sono relativamente pochi, mentre la partecipazione di coloro che hanno difficoltà a entrare e permanere nel mercato e/o che ne sono esclusi (inattivi, disoccupati) sarebbe sostanzialmente più limitata anche per la mancanza di consapevolezza

circa le possibilità offerte dal lavoro digitale. Secondo Smorto (2015), l'EC si caratterizza per un'inedita possibilità data a soggetti non professionisti di agire sul mercato come attori economici. Più in generale, i lavoratori coinvolti in questo tipo di mercato sono spesso descritti come micro-imprenditori: lavorerebbero per più piattaforme contemporaneamente e solo in pochi casi dipenderebbero totalmente dal reddito proveniente da questi lavori. Per quanto riguarda i redditi, la situazione è variegata. Intanto, i lavoratori che prestano il loro lavoro attraverso l'interazione fisica (mercati del lavoro mobili) tendono a guadagnare redditi più elevati rispetto ai lavoratori che sono coinvolti nell'intermediazione di servizi virtuali (mercati del lavoro online); allo stesso modo, i lavoratori più qualificati tendono generalmente a guadagnare di più di quelli meno qualificati.

Comparando invece i mercati del lavoro digitali e quelli non digitali, emerge che i lavoratori nei primi guadagnano di più rispetto ai secondi quando il lavoro prevede una prestazione fisica; il contrario vale per i lavoratori che sono impegnati nella fornitura dei servizi virtuali.

In linea generale le indagini riportano che i servizi mediati dalle tecnologie che richiedono prestazioni dirette sono remunerati meglio di quelli eseguiti ed eseguibili online: in questi casi il mercato del lavoro diventa effettivamente globale e si compete prevalentemente sulla base del prezzo. D'altra parte, i possibili guadagni variano ampiamente da piattaforma a piattaforma. Dal punto di vista retributivo viene comunque smentita una situazione negativa generalizzata relativa al lavoro digitalmente mediato; inoltre, risulta apprezzata la libertà di decidere quando offrire la propria prestazione e più in generale la possibilità di convertire tempo e abilità in denaro (De Groen, Maselli, 2016).

5. Riflessioni conclusive

La retorica celebrativa dell'EC da parte di molti osservatori è centrata sulla notevole espansione delle opportunità di lavoro per milioni di persone che, attraverso le piattaforme, riescono a valorizzare il loro tempo, le loro abilità e competenze secondo modalità inedite. L'evidenza fornita in questo articolo consegna un quadro più ambiguo. Il lavoro condiviso, piuttosto che venduto e acquistato, sembra essere diventato una metonimia di una forma di prestazione in eccesso, a basso costo, e sempre disponibile; l'idea della condivisione crea le condizioni per configurare il lavoro come qualcosa a cui i consumatori hanno il diritto di accedere comodamente e in qualsiasi momento. Specularmente, il lavoratore che sceglie di non condividere incarna una figura che, quanto meno egoisticamente, respinge la promessa di un'armonica vita comunitaria. Ciò che emerge è una realtà di lavoro compenetrata sempre più con la rete informazionale e digitale dove risulta velleitario separare lavoro e non lavoro, conoscenze e relazioni, produzione e riproduzione, valore creato dal capitale e quello derivante dalla cooperazione sociale. In questo quadro, è la definizione stessa della teoria del valore a richiedere un adeguamento rispetto alla natura del nuovo capitalismo (Armano et al. 2017 a, b; Fumagalli, Morini, 2009; Fuchs, Sevignani, 2013; Huws, 2014).

Il mercato del lavoro digitale risulterebbe contraddistinto da un precariato globale con pochi diritti, senza contratti e inserito in relazioni profondamente asimmetriche rispetto al capitale: in particolare l'appropriazione del valore nella rete è dovuta alla fragilità del lavoro immateriale (Friedman, 2014). Anche nell'indagine di Eurofound (2015) viene indicata una lista di problemi legati al lavoro digitale: tra questi, l'insicurezza retributiva, la mancanza di meccanismi di sicurezza sociale e la mancata separazione tra vita professionale e vita privata. Huws (2015) vi aggiunge la competizione accentuata e il lavoro poco programmabile: il mito della flessibilità del lavoro ha evidentemente un costo

rilevante. Incarnando ancor di più le tendenze insite nel biocapitalismo con la messa a valore del *bios* (mente e corpo, vita e saperi personali) (Chicchi, Roggero, 2009; Fumagalli, Morini, 2009), il capitalismo delle piattaforme porterebbe ad ampliare la casistica del lavoro destandardizzato, la segmentazione del mercato del lavoro, le disparità tra i soggetti coinvolti e ad amplificare il ruolo di dispositivi di mobilitazione totale e di autosfruttamento propri del capitalismo neo-liberista (Gill, Pratt, 2008; McDowell, Christopherson, 2009). È per questi motivi che da più parti si invoca una regolazione sociale delle attività che vi si riferiscono a protezione del lavoro ma anche per evitare effetti particolarmente odiosi, come ad esempio le discriminazioni di genere, età ed etnia. Contrariamente alle aspettative, l'EC diventerebbe quindi una condizione di possibilità del capitalismo contemporaneo piuttosto che di autodeterminazione del lavoro.

Riferimenti bibliografici

Afuah A., Tucci C. (2012), 'Crowdsourcing as a Solution to Distant Search', in *Academy of Management Review*, 37 (3), pp. 355-75.

Aloisi A. (2016), Il lavoro "a chiamata" e le piattaforme online della collaborative economy: nozioni e tipi legali in cerca di tutele, in *Labour&Law Issues*, 2(2), pp.16-56.

Arena G., Iaione C. (2015), *L'età della condivisione*, Roma, Carocci.

Armano E. et al. (2017a), *Platform Capitalism e confini del lavoro negli spazi digitali*, Milano, Mimesis Edizioni.

Armano E. et al. (2017b), Il lavoro gratuito. Genealogia ed esplorazione provvisoria del concetto, in *Sociologia del Lavoro*, 145, pp. 7-25.

Arvidsson A., Peitersen N. (2016), *The Ethical Economy*, New York, Columbia University Press.

Benkler Y. (2004), Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production, in *Yale Law Journal*, 114, pp. 273-58.

Bergvall-Kareborn B., Howcroft D. (2014), Amazon Mechanical Turk and the Commodification of Labour, in *New Technology, Work and Employment*, 29(3), pp. 213-23.

Bifulco L. (2015), *Il welfare locale*, Roma, Carocci.

Botsman R., Rogers R. (2010), *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, New York, HarperCollins.

Chavagneux C. (2015), Le capitalisme numérique réinvente le XIXe siècle, in *Alternative économique*, n. 348.

- Chicchi F., Roggero G. (2009), Le ambivalenze del lavoro nell'orizzonte del capitalismo cognitive, in *Sociologia del Lavoro*, 115, pp. 7-27.
- Cockayne D. (2016), Sharing and neoliberal discourse: The economic function of sharing in the digital on-demand economy, in *Geoforum*, 77, pp. 73-82.
- Codagnone C. et al (2016), *The Future of Work in the 'Sharing Economy'*, Bruxelles, EU Commission.
- Comito V. (2016), *La sharing economy*, Roma, Ediesse.
- De Groen WP., Maselli I. (2016), The Impact of the Collaborative Economy on the Labour Market, in *CEPS*, n. 138.
- Donini, A. (2016), Il lavoro su piattaforma digitale “prende forma” tra autonomia e subordinazione, in *Diritto delle relazioni industriali*, 1, pp. 164-77.
- Drahokoupil J., Fabo B. (2016), The Platform Economy and the Disruption of the Employment Relationship, in *ETUI*, n. 5
- Edelman B. et al. (2016), Racial Discrimination in the Sharing Economy: Evidence from a Field Experiment, in *Harvard Business School*, WP 16-069.
- Eurofound (2015), *New forms of employment*, Lussemburgo.
- Fitzmaurice C. et al. (2016), Domesticating the Market: Moral Exchange and the Sharing Economy. In corso di referaggio per *Socio-economic Review*.
- Fondazione Unipolis (2015), *Dalla Sharing Economy all'Economia collaborativa. L'impatto e le opportunità per il mondo cooperativo*. Rapporto di ricerca.
- Friedman G. (2014), Workers without Employers: Shadow Corporations and the Rise of the Gig Economy, in *Review of Keynesian Economics*, 2(2), pp.171–88.
- Fuchs C., Seignani S. (2013), What is Digital Labour? What is Digital Work? What's their Difference? in *TripleC*, 11(2), pp. 237-93.
- Fumagalli A., Morini C. (2009), La vita messa a lavoro: verso una teoria del valore-vita. Il caso del valore affetto, in *Sociologia del Lavoro*, 115, pp. 94-116.
- Gill R., Pratt A. (2008), In the Social Factory? Immaterial Labour, Precariousness and Cultural Work, in *Theory, Culture & Society*, 25(7-8), pp. 1-30.
- Graham M. et al. (2017), Digital Labour and Development: Impacts of Global Digital Labour Platforms and the Gig Economy on Worker Livelihoods. *Transfer*, pp. 1–28.
- Herod A. (2001), *Labour Geographies. Workers and the Landscapes of Capitalism*, Londra, The Guildford Press.
- Holtgrewe U. (2014), The Future and Present of Work in Information and Communication Technology, in *New Technology, Work and Employment*, 29(1), pp. 9-24

- Horton J. (2010), *Online Labor Market*. Disponibile: http://john-joseph-horton.com/papers/online_labor_markets.pdf (accesso gennaio 2017).
- Huws U. (2014), *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*, New York, Monthly Review Press.
- Huws U. (2015), Capitalism and the Cybertariat: Contradictions of the Digital Economy, in *Monthly Review*, 66 (8), disponibile online.
- Jeppesen L., Lakhani K. (2010), Marginality and Problem Solving Effectiveness in Broadcast Search, in *Organisation Science*, 21(5), pp. 1016-33.
- Kleemann K. et al. (2008), Un(Der)Paid Innovators: The Commercial Utilization of Consumer Work through Crowdsourcing, in *Science, Technology and Innovation Studies*, 4(1), pp. 5-26.
- Langley P., Leyshon A. (2016), Platform Capitalism. The Intermediation and Capitalization of Digital Economic Circulation, in *Finance and Society*, pp. 1-21.
- Martin C. (2016), The Sharing Economy: A Pathway to Sustainability or a Nightmarish Form of Neoliberal Capitalism? in *Ecological Economics*, 121, pp. 149–59.
- McDowell L., Christopherson, S. (2009), Transforming Work: New Forms of Employment and their Regulation, in *Cambridge J Regions Econ Soc*, 2 (3), pp. 335-42.
- Pais I., Provasi G. (2015), Sharing Economy: A Step towards the Re-Embeddedness of the Economy? in *Stato e Mercato*, 105, pp. 347-78.
- Pais I., Maineri M. (2015), *Il fenomeno della sharing economy in Italia e nel mondo*, in *Equilibri*, pp. 11-20.
- Parlamento Europeo (2016), *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy*, Bruxelles.
- Peck J. (1996), *Work-place*, Londra, The Guildford Press.
- Polanyi K. (2000[1944]), *La grande trasformazione*, Torino, Einaudi.
- PricewaterhouseCoopers (2016), *Assessing the Size and Presence of the Collaborative Economy in Europe*. Rapporto di ricerca.
- Scholz T. (ed) (2013), *Digital Labor: The Internet as Playground and Factory*, Londra, Routledge.
- Schor J. (2014), *Debating sharing economy*. <http://www.greattransition.org>
- Schor J. B., Fitzmaurice C. J. (2015), Collaborating and Connecting: The Emergence of the Sharing Economy. In Reisch L., Thøgersen J. (eds.), *Handbook on Research on Sustainable Consumption*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Smorto G. (2015), Verso la disciplina giuridica della sharing economy, in *Mercato concorrenza regole*, XVII, n. 2, Agosto.
- Srnicek N. (2016), *Platform Capitalism*, Oxford, Wiley.

