



Ultimo miglio

Lavoro di piattaforma e conflitti urbani

A CURA DI

Maurilio Pirone

CON I TESTI DI

**Emiliana Armano, Federico Chicchi, Niccolò Cuppini,
Anna Maria Donini, Ricard Espelt, Michele Forlivesi,
Mattia Frapporti, Mayo Fuster Morell, Daniela Leonardi,
Marco Marrone, Annalisa Murgia, Maurilio Pirone,
Melissa Renau Cano e Ugo Rossi**

Quaderni 48

Ultimo miglio

Lavoro di piattaforma e conflitti urbani

A cura di
Maurilio Pirone

Con i testi di
Emiliana Armano, Federico Chicchi, Niccolò Cuppini, Anna Maria
Donini, Ricard Espelt, Michele Forlivesi, Mattia Frapporti, Mayo
Fuster Morell, Daniela Leonardi, Marco Marrone, Annalisa Murgia,
Maurilio Pirone, Melissa Renau Cano e Ugo Rossi



Ultimo miglio. Lavoro di piattaforma e conflitti urbani

© 2023 **Fondazione Giangiacomo Feltrinelli**

Viale Pasubio 5, 20154 Milano (MI)

www.fondazionefeltrinelli.it

ISBN 978-88-6835-489-3

Prima edizione digitale marzo 2023

Direttore: Massimiliano Tarantino

Coordinamento delle attività di ricerca: Francesco Grandi

Coordinamento editoriale: Caterina Croce


La pubblicazione di questo volume è stata parzialmente finanziata dal Dipartimento delle Arti dell'Università di Bologna nell'ambito del progetto H2020 PLUS (Grant Agreement n° 822638).


Le opinioni e i pareri espressi in questa pubblicazione sono di esclusiva responsabilità degli autori e delle autrici e non riflettono necessariamente il punto di vista della Commissione europea/Agenzia esecutiva per la ricerca.

Questo volume è stato realizzato nell'ambito delle attività dell'Osservatorio sul Futuro del lavoro coordinato da Spartaco Puttini.

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo volume può essere riprodotta, memorizzata o trasmessa in alcuna forma o con alcun mezzo elettronico, meccanico, in disco o in altro modo, compresi cinema, radio, televisione, senza autorizzazione scritta dalla Fondazione. Le riproduzioni effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da Fondazione Giangiacomo Feltrinelli.

Segui le attività di Fondazione Giangiacomo Feltrinelli:

 facebook.com/fondazionefeltrinelli

 twitter.com/Fondfeltrinelli

 instagram.com/fondazionefeltrinelli

Indice

Introduzione – <i>Maurilio Pirone</i>	8
Il divenire essenziale della logistica metropolitana. Spunti storici e attualità urbana – <i>Niccolò Cuppini e Mattia Frapporti</i>	17
Il valore dell’urbano: la metropoli come piattaforma estrattiva – <i>Ugo Rossi</i>	35
Democratizzare l’economia di piattaforma – <i>Mayo Fuster Morell, Ricard Espelt e Melissa Renau Canu</i>	55
I paradossi del lavoro di piattaforma. Dal lavoro digitale al salario prestazionale – <i>Federico Chicchi e Marco Marrone</i>	73
Algorithmic management nelle piattaforme di food delivery Tra ne- o-taylorismo digitale e soggettività messa a valore – <i>Emiliana Arma- no, Daniela Leonardi e Annalisa Murgia</i>	97

Piattaforme globali e lotte metropolitane. Scenari dalle mobilitazioni del food delivery in Italia – <i>Maurilio Pirone</i>	112
Quali diritti per i lavoratori delle piattaforme? – <i>Annamaria Donini e Michele Forlivesi</i>	130
Gli autori e le autrici	147

Ad Antonio

*Perché abbiamo discusso, abbiamo lottato,
abbiamo riso, abbiamo vinto, abbiamo perso.*

Introduzione

Maurilio Pirone

Ordinare un pasto, affittare una stanza, prenotare un taxi: sono solo alcune delle attività che ci siamo abituati a realizzare con qualche semplice click sui nostri smartphone. Eppure, fino a pochi anni fa tutto ciò era impensabile o perlomeno richiedeva procedure e tempi diversi. Riprendendo il titolo di un libro di Nicholas Negroponte, siamo oramai degli esseri digitali che non riescono più ad orientarsi in una città senza Google Maps o a socializzare facendo a meno di Instagram. Dietro questi comportamenti che possono sembrarci “naturali” – nel senso di ovvi e così da sempre – si cela una profonda trasformazione delle forme e degli spazi del lavoro a partire dalla diffusione di tecnologie digitali di uso quotidiano – i già citati smartphone ne sono un buon esempio – e di un modello di impresa chiamato piattaforma. Questo volume prova a fornire delle lenti concettuali tramite le quali guardare alla nostra vita digitale con occhi diversi. E lo fa partendo da questi tre elementi – le nuove tecnologie, gli spazi di lavoro e i soggetti coinvolti – declinati in maniera particolare – le piattaforme, la città e i rider – per provare a individuare dei caratteri generali delle trasformazioni in corso a partire da alcune esperienze esemplificative. I fattorini del food delivery, infatti, hanno fatto irruzione nella scena pubblica non solo per i loro borsoni colorati con cui sfrecciano da un capo all’altro delle nostre città, ma anche per la portata delle loro proteste che sono diventate, almeno in parte, il megafono delle rivendicazioni di una generazione precaria. “Non per noi ma per tutti” è uno dei principali

slogan che hanno animato gli scioperi del food delivery, segno del fatto che oggi la piattaformizzazione del lavoro e degli spazi urbani non riguarda esclusivamente un piccolo segmento di manodopera metropolitana ma, più in generale, le vite di tutti e tutte noi.

Il libro è composto da 7 capitoli, ognuno scritto da autori e autrici diversi, all'interno dei quali si esplora il rapporto tra città, piattaforme e lavoro a partire da una prospettiva specifica: il carattere logistico delle città contemporanee e il loro trasformarsi in spazi produttivi; le molteplici tipologie di piattaforme; la gestione algoritmica del lavoro e il divenire imprenditori di se stessi; le lotte sindacali e i processi legislativi in corso.

Le città di oggi, infatti, non possono essere pensate come entità definibili in termini puramente amministrativi; piuttosto, come ci ricordano Mattia Frapporti e Niccolò Cuppini, sono costantemente attraversate da flussi – di merci, di manodopera, di dati. Non a caso i due autori parlano di un “divenire-*hub* delle città, nuovi grandi dispositivi per l'immediatezza del consumo” grazie alla razionalità logistica delle piattaforme che permette il coordinamento costante e pervasivo di domanda e offerta, produzione e circolazione. “Il divenire essenziale della logistica metropolitana”, quella dell'ultimo miglio in cui si inseriscono i fattorini del food delivery, “si afferma dunque parallelamente alla nascita delle metropoli, e segue l'evoluzione del capitalismo industriale” (Cuppini, Frapporti). Questo perché la valorizzazione del capitale non si realizza nella semplice produzione ma va finalizzata nel consumo. Una merce non venduta è un mancato profitto. Proprio per questo quell'ultimo miglio che separa un bene dal suo consumatore è diventato sempre di più spazio di investimento e innovazione. In questo quadro, mettono in evidenza Emiliana Armano, Daniela Leonardi e Annalisa Murgia, emerge anche una nuova concezione del luogo di lavoro così come dello spazio urbano: “la strada è la nostra fabbrica” recitava uno striscione del *Collectif des livreurs autonomes de plateformes* di Parigi: se “i riders possono entrare e uscire dal luogo di lavoro con un semplice clic sullo smartphone” allora tutta la città si trasforma in uno spazio produttivo. Oggi, le piattaforme tecnologiche e il tessu-

to – sociale, infrastrutturale, economico – delle città si compenetrano a vicenda in modo inestricabile, dando vita a una “città-piattaforma”. Ovviamente il legame fra spazi urbani e processi di valorizzazione non è nuovo nella storia del capitalismo, ma ormai va ben al di là della ristretta cerchia delle città globali analizzate da Saskia Sassen, Peter Taylor e altri studiosi negli anni Novanta e Duemila. Oggi, infatti, le città non si limitano ad essere sedi privilegiate delle grandi imprese multinazionali del terziario avanzato, ma si sono trasformate esse stesse in fonti dirette di creazione di valore economico. Come? Prima di tutto grazie alla diffusione capillare di tecnologie digitali di uso quotidiano che trovano negli spazi urbani una concentrazione di utenti che interagiscono tra loro, comprano e vendono servizi, producono dati. Inoltre, le piattaforme veicolano molto spesso una cultura imprenditoriale del lavoro che trova nelle città diversi segmenti di manodopera – dai migranti alle fasce giovanili – disponibili a “farsi catturare”.

Per approfondire cosa siano in realtà queste piattaforme può essere utile soffermarsi un momento su un elemento tecnico menzionato nel saggio di Cuppini e Frapporti, il container. Questa innovazione ha permesso durante gli anni '60 del secolo passato l'accelerazione dei processi di circolazione delle merci superando non solo le barriere fisiche ai flussi ma anche gli scioperi del lavoro vivo. Oggi c'è un'altra innovazione – sia tecnologica che imprenditoriale – che si presenta come capace di superare i limiti fisici e sociali dei processi di accumulazione: la piattaforma. La piattaforma è quella forma di impresa che fa sua la razionalità logistica del capitalismo contemporaneo. Le tecnologie radicali del digitale, infatti, permettono il coordinamento e il controllo dei flussi di dati prodotti da una forza-lavoro frammentata e disseminata negli spazi urbani. Detto diversamente, come il container è stato quell'elemento tecnico che ha permesso una migliore organizzazione della sfera della circolazione, così le piattaforme digitali oggi rendono possibile un'organizzazione (algoritmica) della cooperazione sociale. Federico Chicchi e Marco Marrone collocano l'affermazione delle piattaforme in un momento storico preciso, la crisi economico-finanziaria del 2008 e la conseguente reazione di un capitalismo che,

alla ricerca di nuovi processi di accumulazione, affida allo sviluppo tecnologico l'efficientamento di un decennio di politiche di austerità e precarizzazione del lavoro insieme a una frammentazione dei processi produttivi. In altre parole, la forma impresa della piattaforma “attraverso l'impiego diffuso delle tecnologie digitali (e delle sue retoriche), non solo ha permesso di adeguare le forze di produzione alle nuove configurazioni precarie dei rapporti sociali di produzione, ma anche di catturare e di porre al centro della logica capitalistica settori che erano tradizionalmente legati alla sfera informale dell'economia”. La frammentazione del processo produttivo fa il paio con una frammentazione del rapporto lavorativo a favore di una contrattazione che Annamaria Donini e Michele Forlivesi definiscono a “spot”. Questo lavoro intermittente introietta quelle fluttuazioni di domanda e offerta che vengono gestite dalla piattaforma, la quale equipara il lavoro vivo ad un servizio da acquistare all'occorrenza. “Humans as a Service” è l'iconico slogan coniato dal presidente di Amazon Jeff Bezos. Rispetto a questa tipologia di organizzazione del lavoro i sistemi giuridici europei faticano a inquadrare efficacemente i lavoratori di piattaforma e difettano di misure di welfare e protezione sociale adeguate rispetto alla discontinuità e frammentarietà della prestazione. Il concetto di piattaforma, infatti, veicola un'ambivalenza importante: “si presenta come una superficie piatta e orizzontale, ma in realtà sottende una logica di funzionamento rigidamente verticale e stratificata. In tal senso, la piattaforma è una potente conferma dell'ambivalenza del capitalismo contemporaneo a base tecnologica [...], perennemente in tensione tra la retorica della comunità e del talento individuale che caratterizza il discorso pubblico contemporaneo e la gerarchizzazione sempre più verticale che connota la realtà dell'economia capitalistica” (Rossi). La pandemia ha messo a nudo – tra le altre cose – il grado di penetrazione delle piattaforme all'interno dei nostri stili di vita. Allo stesso tempo ne ha accentuato il radicamento fino a trasformarle in infrastrutture essenziali per le nostre città. Abbiamo tutti in mente le immagini delle strade deserte durante i mesi più duri della pandemia quando le città-fantasma erano attraversate esclusivamente da flotte

di rider. La digitalizzazione ha permesso ai flussi di restare in piedi risolvendo quella che è stata, da un certo punto di vista, una crisi della mobilità umana. E le piattaforme ne hanno approfittato per inglobare altri segmenti di riproduzione sociale ed estendere il loro raggio d'azione. Nonostante il dibattito critico si concentri prevalentemente su quelle che vengono definite piattaforme estrattive o unicorni, esistono piattaforme più etiche e democratiche basate sulla cooperazione, sulla responsabilità sociale d'impresa e sulla conoscenza aperta. Mayo Fuster Morell, Melissa Renau Cano e Ricard Espelt analizzano i diversi modelli di piattaforma a partire da una matrice da loro elaborata per valutarne le qualità democratiche. Viene fuori che esiste un fiorire di piattaforme alternative e sebbene debbano affrontare “sfide importanti per quanto riguarda la sostenibilità economica e la scalabilità, stanno prospettando un futuro alternativo in cui la tecnologia non è usata come una scusa per la precarizzazione e un maggior controllo del lavoro, ma come uno strumento per costruire organizzazioni più orizzontali desiderose di proteggere i diritti del lavoro”.

È proprio sulle forme del lavoro che vediamo dispiegarsi maggiormente gli effetti della urbanizzazione delle piattaforme. Emiliana Armano, Annalisa Murgia e Daniela Leonardi si soffermano sulle caratteristiche del management algoritmico. Per le autrici, infatti, il lavoro di piattaforma ibrida alcuni tratti del taylorismo fordista con altri tipici del lavoro autonomo post-fordista. L'organizzazione digitale del lavoro fa il paio con l'introduzione di modelli di comportamento finalizzati alla valorizzazione del capitale umano. “Big data, nuovi sensori, sistemi integrati e machine learning possono consentire cicli di feedback costanti e un controllo in tempo reale dei processi lavorativi” e, allo stesso tempo, lasciano ai singoli un margine di azione che però questi ultimi devono direzionare in maniera ben precisa se vogliono qualificarsi positivamente nei confronti della piattaforma e dei consumatori – pena la marginalizzazione o l'esclusione. Di più, le autrici ci mostrano come l'algoritmo stesso non potrebbe stare in piedi senza il lavoro vivo, anzi fonda la sua efficacia su una combinazione attiva (*agecenment*) con “la capacità umana vivente” che gli permette di tra-

sformare i suoi codici in azioni reali. In questa costante integrazione fra umano e macchinico ciò che viene prodotto non è solo valore ma anche e soprattutto soggettività: “l’elemento decisivo del management algoritmico non è tanto il controllo automatizzato dei processi di lavoro, quanto l’indirizzamento della prassi sociale, e soprattutto – via *agencement* – la gestione dei margini di incertezza che vi sono insiti”. Il potere dell’algoritmo, dunque, sta in questa sua capacità di indirizzare le condotte – potremmo definirlo un *soft power*, prendendo in prestito questo concetto dalla scienza politica – e nell’asimmetria con cui vengono definite le regole del gioco. “La logica della remunerazione, dell’attribuzione degli ordini, della valutazione del rendimento viene inscatolata in maniera oscura negli algoritmi che governano il funzionamento delle piattaforme” (Armano, Leonardi, Murgia). Ne viene fuori una visione del lavoro ben diversa da quello cosiddetto standard in quanto finisce per appiattarsi sulla singola prestazione a discapito di tutto quell’insieme di capacità e attività che sono necessarie al funzionamento corretto delle piattaforme e al posizionamento individuale su di esse ma che non vengono riconosciute come tali. Chicchi e Marrone ci invitano a guardare al lavoro digitale facendo un passo indietro rispetto alla semplice distinzione dicotomica fra autonomia e subordinazione. *In primis* perché questo genera costantemente ibridazioni “mostruose” che “sono immerse in una crescente ambiguità, soggettiva e oggettiva, tra autonomia ed eterodirezione”. Imprendicariato, individualizzazione del lavoro salariato, lavoro autonomo di terza generazione: sono tutte categorie che cercano di afferrare il carattere ibrido del lavoro digitale, la sua combinazione di sorveglianza e autonomia, cattura e attivazione. Le piattaforme, infatti, sono in grado di mobilitare capacità e attività che vanno al di là di quelle formalmente riconosciute. La descrizione di queste aziende come marketplace in grado di far incontrare domande e offerta e del lavoro di piattaforma come un lavoretto smart e auto-imprenditoriale non solo serve a legittimarne l’operato ma anche a stimolare la messa all’opera di un capitale umano che va plasmato, estratto, valorizzato. “Secondo questa chiave di lettura, il cottimo viene allora, ad esempio, esaltato perché allineato

e complice di un'idea di meritocrazia che premia i rider più veloci e penalizza i fannulloni, finendo per alimentare la competizione tra i lavoratori per la conquista del mercato su cui agiscono le diverse piattaforme. Così, se da un lato le piattaforme di food delivery impiegano la leva del lavoretto per attirare un numero crescente di rider, dall'altro, una volta catturati all'interno dell'ecosistema della piattaforma, questi vengono sottoposti a una pressione continua, che incrementa progressivamente il loro livello di coinvolgimento nel servizio incardinandoli sulle logiche del ranking algoritmico". Per Chicchi e Marrone, quindi, il lavoro digitale non è semplicemente una tipologia di lavoro accanto alle altre, ma un generale processo di trasformazione del lavoro *tout court*, un diverso regime del lavoro "impennato sulla disponibilità dei lavoratori a svolgere prestazioni sempre più intensificate e frammentate". I due autori, però, non si limitano a guardare a questi processi da una sola direzione. Nessuna nostalgia per il mondo fordista e le sue categorie ben definite. I lavoratori di piattaforma – soprattutto tramite le loro proteste – hanno espresso "un bisogno di riconoscimento di protezioni e tutele stabili del lavoro e la volontà di intraprendere un'attività più flessibile e autonoma" che non va biasimata ma compresa. "Il lavoro di piattaforma [...] chiama direttamente in causa un desiderio di autonomia e rimodulazione personale della temporalità del lavoro e anche un'elevata dose di cooperazione e condivisione che da un lato il digitale riesce a catturare e a rendere disponibile ai processi di estrazione del valore e dall'altra, però, costituisce un'importante riserva di socialità che se adeguatamente sollecitata può essere utilizzata per dare vita all'organizzazione di pratiche di conflitto e resistenza allo sfruttamento delle piattaforme".

Se le città diventano, dunque, punti di condensazione di flussi globali mentre al loro interno le piattaforme strutturano le forme della produzione e della riproduzione sociale, nuove soggettività al lavoro si diffondono nelle sue arterie. Gli spazi urbani non sono solo la scala geografica all'interno della quale si territorializzano le piattaforme ma anche quella in cui si sperimentano forme di organizzazione e di regolamentazione. Come evidenziano Donini e Forlivesi, "parallelamente

al rapido diffondersi delle piattaforme di delivery nelle principali città italiane, si è registrata la progressiva proliferazione di forme di auto-organizzazione dei lavoratori delle piattaforme a livello locale. Tali nuove tipologie di aggregazioni collettive sono state rese possibili dalle stesse tecnologie digitali applicate al web, le quali facilitano la creazione di canali comunicativi da cui partono processi di costruzione di relazioni”. Per Cuppini e Frapporti la Londra della prima rivoluzione industriale e la Minneapolis della seconda assurgono ad esemplificazione, rispettivamente, del divenire-hub della città e dei conflitti che si generano nel rapporto fra circolazione e lavoro vivo. “Proprio negli spazi urbani [...] se da un lato si sono intensificati i ritmi della logistica a corto raggio, dall’altro si sono diffuse anche lotte e rivendicazioni dei soggetti coinvolti” (Cuppini, Frapporti). È così che la città si trasforma in un campo di battaglia all’interno del quale il blocco dei flussi e l’uso delle tecnologie digitali possono tramutarsi in strumenti di protesta e sabotaggio della razionalità logistica delle piattaforme. In altre parole, il digitale non funge esclusivamente da dispositivo di dominio ma costituisce un terreno di scontro per maggiori diritti e salari che ha dato vita a una contrattazione sociale dapprima a livello metropolitano e poi nazionale ed europeo. Gli attori pubblici hanno svolto un ruolo di primo piano in questi processi “nella loro qualità di responsabili e mediatori dell’ecosistema cittadino” rispetto a temi di interesse generale come l’efficienza dei servizi on-demand, la sostenibilità ambientale e sociale, la mobilità urbana.

L’obiettivo di questo volume è, dunque, quello di contribuire a un dibattito pubblico oramai non più rimandabile attorno agli usi delle nuove tecnologie, allo sviluppo delle nostre città e al futuro del lavoro. Il digitale è solo uno strumento di maggior controllo ed estrazione di dati per profitti privati o può essere impiegato per migliorare la qualità delle nostre vite e le forme della partecipazione democratica? In che modo cambia il diritto alla città con l’avvento delle piattaforme e come possiamo combattere processi di marginalizzazione ed esclusione che lo sviluppo di queste ultime comporta? Cosa vuol dire oggi costruire

“un sistema di protezioni e regole all’interno del quale possano proliferare lavori degni al posto di un precariato dilagante mascherato da auto-imprenditorialità?”

Il volume prende le mosse da alcune esperienze di lavoro e lotta dei rider delle nostre città rispetto alle quali il mio coinvolgimento personale è andato ben al di là del ruolo di ricercatore. Il libro, dunque, non si limita a condensare una riflessione teorica quantomeno necessaria considerate le sfide che abbiamo davanti, ma vuole essere una testimonianza e un supporto nei confronti di quanti e quante stanno già provando concretamente a cambiare in meglio l’esistente. È grazie al loro coraggio che sono state messe a nudo una serie di contraddizioni – prima invisibili – connesse alla piattaformizzazione delle nostre città. Ringrazio le e i fattorini di Riders Union Bologna e della rete Riders per i Diritti per tutto il loro impegno nella costruzione di un sindacalismo di strada che desse voce a chi sembrava non averne. Il libro è dedicato ad Antonio Prisco, rider e sindacalista napoletano che ci ha lasciato troppo presto ma con il quale ho condiviso momenti intensi di una storia collettiva fatta di consegne a domicilio, scioperi metropolitani, assemblee notturne, trattative estenuanti.

Un sentito ringraziamento va ovviamente anche a tutte le autrici e gli autori che hanno contribuito alla realizzazione di questo volume collettaneo con pazienza e dedizione. La pluralità delle voci qui raccolte costituisce un esempio della ricchezza della multidisciplinarietà e della necessità di mantenere vivo un sapere critico rispetto al nostro presente.

Desidero anche menzionare il collettivo Into the Black di cui faccio parte e a cui devo molti degli spunti analitici da cui prende le mosse il libro. Grazie anche alla Fondazione Giangiacomo Feltrinelli per aver creduto fin da subito in questo progetto editoriale e nelle idee che lo animano.

Il divenire essenziale della logistica metropolitana.

Spunti storici e attualità urbana

Niccolò Cuppini e Mattia Frapporti¹

Introduzione

Strade deserte. Autostrade mute, treni e metro al minimo. Autobus pressoché vuoti. Da marzo 2020 per circa due mesi il lockdown imposto per arginare la pandemia da Covid-19 da molti Paesi del mondo ha prodotto ritratti inediti del contemporaneo. Un pianeta solcato da flussi attraversanti *anche* gli spazi urbani si è visto improvvisamente bloccato, statico, chiuso in casa. A scuotere questa fotografia le figure dei *riders* e i facchini delle diverse compagnie logistiche, attori in movimento in un mondo fermo. La logistica dell'ultimo miglio, la «nuova logistica metropolitana», è rientrata tra i lavori considerati essenziali anche nella fase più acuta della prima ondata di pandemia (Chicchi, Frapporti, Marrone, Pirone, 2020): in tutta Europa molte piattaforme digitali hanno non soltanto esortato i lavoratori a continuare a lavorare (talvolta derogando alle norme minime a tutela della salute), ma hanno anche aumentato sensibilmente la loro fetta di mercato.

In linea generale, la mobilità delle merci durante la prima ondata di pandemia è stata una preoccupazione costante della classe dirigente

¹ Il capitolo è frutto di un lavoro di ricerca sviluppato congiuntamente dagli autori. Tuttavia, l'introduzione e il paragrafo "Il lavoro just-in-time and to-the-point dell'Ottocento" sono stati in prima battuta scritti da Mattia Frapporti, mentre "Minneapolis: lo sciopero dell'hub" e "Soglie" sono da attribuire a Niccolò Cuppini.

europea: «stiamo lavorando per evitare la chiusura delle frontiere soprattutto alle merci» affermava a marzo 2020 una fonte interna della Commissione. «Alle persone è sbagliato – proseguiva –, ma alle merci è peggio. È pericoloso. Avrebbe pesantissimi riflessi economici» (De Marchis, 2020; Frapporti e Ventresca, 2020). L'importanza dei flussi nel presente globale non è calata nemmeno in una pandemia il cui unico argine appariva il lockdown.

Questo assunto è oltremodo evidente proprio negli spazi urbani dove se da un lato si sono intensificati i ritmi della logistica a corto raggio, dall'altro si sono diffuse anche lotte e rivendicazioni dei soggetti coinvolti. In tutta Europa durante i periodi più acuti della prima ondata, così come nei mesi successivi, le proteste hanno puntellato l'intero continente coinvolgendo – per fare qualche esempio – i facchini di Amazon in Francia, i lavoratori dei supermercati in Belgio, i corrieri di Londra o gli operai della logistica nel nord Italia (Workers Inquiry Network, 2020).

Per la verità gli scioperi di questi settori sono un'importante realtà ormai affermata dell'ultimo decennio - in particolare nella valle del Po (Cuppini, Frapporti, Pirone, 2015). Che la logistica, in senso lato, sia attraversata da tensioni e conflitti non è d'altronde una novità emersa con la pandemia. Nel 2018 e 2019 dei molteplici *riot* esplosi a livello globale (da Hong Kong a Santiago del Cile, da Beirut a Barcellona e Tehran) è difficile non cogliere il portato logistico (Clover, 2016; Alimahomed-Wilson e Ness, 2018; Mezzadra e Neilson, 2019). Gli stessi sabati dei *gilet jaunes* in Francia proseguiti per oltre cinquanta appuntamenti si ponevano su inediti snodi dell'urbano prima di inondare i centri metropolitani, bloccando le rotonde ed esplicitando il loro carattere di fermo della circolazione e dei flussi (Benvegnù e Cuppini, 2019).

Dai porti ai magazzini, dagli interporti ai centri cittadini, la (contro) logistica delle lotte (Dyer-Whiteford, Brenes Reyes, Liu, 2020) ha avuto ripercussioni profondamente globali negli ultimi anni. Anzi, per essere ancora più chiari: l'efficacia di queste lotte ha mostrato la fattiva

sovrapposizione tra urbano e globale, destrutturando scale e mettendo in discussione soglie geografiche ormai in dissoluzione. La pandemia in questo senso non ha prodotto nulla di nuovo, ma ha piuttosto portato alla luce questi processi. Un esercito di lavoratori e lavoratrici della mobilità urbana delle merci s'è ritrovato al centro della scena ("essenziale", appunto, come scritto sopra), e ha dovuto spesso lottare per vedersi riconosciute le basilari garanzie di sicurezza.

A partire da questo sguardo sul presente, in questo capitolo cercheremo di elaborare una prospettiva storica che anzitutto mostri come la centralità della *last mile logistics* non sia certo un *novus* contemporaneo quanto piuttosto una costante che accompagna lo stesso sviluppo dell'urbanizzazione, dell'industrializzazione e, in ultima analisi, dello stesso capitalismo. Al contempo vedremo come la contro-logistica metropolitana si innesti su panorami storico-geografici che presentano profonde risonanze con l'oggi. Attraverso un'analisi sulla Londra di inizio Ottocento e sulla Minneapolis di inizio Novecento, cercheremo di evidenziare come *logistica e contro-logistica metropolitana* rappresentino qualcosa di più di un mero carattere della contemporaneità (pandemica o meno). Piuttosto, esse ci sembrano chiavi di lettura innovative e importanti tramite cui scovare tensioni e provenienze del presente globale.

Il lavoro *just-in-time and to-the-point* dell'Ottocento

La centralità della logistica nell'urbano non è un fenomeno transitorio né tantomeno recente. Ha una storia di almeno due secoli e parte dalla cosiddetta prima rivoluzione industriale, generalmente localizzata in Inghilterra a cavallo tra XVIII e XIX secolo. Il divenire essenziale della logistica metropolitana si afferma dunque parallelamente alla nascita delle metropoli, e segue l'evoluzione del capitalismo industriale. Del resto, «la logistica è una scienza capitalista» (Cuppini, Frapporti, 2018) e ne accompagna necessariamente lo sviluppo: alcuni autori ne scovano le origini nella grande tratta degli schiavi attraverso l'Atlan-

tico del XVI e XVII secolo – in tempi di prima “accumulazione originaria” potremmo dire. Il più grande movimento di merci della storia, vale a dire la deportazione forzata di milioni di africani per nutrire di manodopera le piantagioni americane, è stata indubbiamente un’operazione logistica senza precedenti. Orde di uomini e donne tradotti da una parte all’altra dell’oceano, trattati come merci che all’occorrenza potevano essere finanche buttate a mare, come fossero oggetti inanimati qualsiasi. Il massacro della nave Zong (Philip, 2008), dove vennero gettati fuori bordo 140 schiavi poco al largo di Hispaniola nel 1781, è solo l’“operazione logistica” di scarto del prodotto in eccesso più conosciuta, ma difficilmente considerabile come evento isolato.

Da transoceanica (e militare²) alle soglie dell’Ottocento la logistica invade la città, correndo parallelamente allo sviluppo dei mezzi di comunicazione e trasporto della prima età industriale. La ferrovia – a partire dall’Inghilterra – concorre a trasformare la terra in mare: l’attrito è limitato; gli ostacoli e le barriere naturali si superano; i tempi di percorrenza si riducono di oltre un quinto; il viaggio è liscio e ininterrotto. La «Transport Revolution» (Bagwell, 2003), che prese avvio dal 1770, ebbe un effetto dirompente a partire proprio dall’istallazione dei binari e dalla diffusione della locomotiva a vapore. Restando oltre Manica, Londra (centro gravitazionale dell’economia inglese) vide nuovi collegamenti ferroviari «con Birmingham nel 1838, con Bristol e Southampton nel 1840, con Brighton nel 1841 e con Dover nel 1843» (ivi, 81). La città estese i suoi tentacoli (Braudel, 1981: 18) verso il nord produttivo e, contemporaneamente, trasformò il suo spazio urbano. Nuove strade e nuovi canali, tronconi ferroviari, zone di stoccaggio, distributori e facchini: Londra cambiò volto plasmata da un’inedita centralità della logistica utile a ottimizzare l’assorbimento sia delle merci delle nuove industrie inglesi, sia di quelle provenienti in misura sempre maggiore dalle colonie d’oltre mare grazie all’East India Company.

2 Andrebbe infatti ricordato che piuttosto diffusamente l’altra origine della logistica riporta alla sfera militare, e allo sviluppo degli eserciti e delle pratiche di guerra avvenute proprio nel ‘500 e ‘600 (Van Creveld, 2004).

A rappresentare simbolicamente questa inedita centralità della logistica nella città furono gli «swag shops», sostanzialmente dei magazzini che in pochi anni si moltiplicarono in ogni quartiere. Ne sorsero più di duecento sparsi in ogni strada di Londra e al loro interno si poteva trovare «ogni tipo di articolo, eccetto cibo, bevande e vestiti» (Mayhew, 1861: 333). A cascata, le strade della città si popolarono di venditori ambulanti o “*cheap John*” che lì si rifornivano, composti soprattutto da migranti irlandesi o altri venditori originari delle città industriali del nord. Erano loro a coprire l’ultimo miglio della logistica metropolitana e a congiungere in ultima istanza la merce col consumatore.

Ritratti da alcuni magistrali lavori di metà Ottocento del sociologo e giornalista Henry Mayhew, i venditori ambulanti rappresentavano una figura centrale del commercio londinese. Approvvigionandosi agli «swag shops» o direttamente da “grossisti” degli oggetti più disparati provenienti da Birmingham, Sheffield, Leeds o Manchester, essi rappresentavano dei *riders ante litteram*, essenziali al successo della prima rivoluzione industriale pur non svolgendo il loro lavoro nel perimetro delle nuove fabbriche. Detto altrimenti, gli *street-sellers* londinesi acceleravano il «tempo di rotazione» delle merci, passaggio essenziale per velocizzare il «ciclo del capitale» e raggiungere la sua valorizzazione.

Come spiega Roman Rosdolsky, intellettuale ucraino che ha dedicato all’esegesi dell’opera di Marx un importante testo, la valorizzazione del capitale non avviene in modo secco nella produzione: l’«unità di produzione e valorizzazione non è immediata, ma esiste solo come processo» (Rosdolsky, 1971: 373). In tale processo la circolazione «rappresenta un momento necessario dell’autoformazione del capitale, al tempo stesso il suo divenire, il suo accrescersi, il suo processo vitale» (ivi, 367). È solo con la circolazione che «il nuovo valore può realizzarsi» (ivi, 371), e per fare questo il capitale deve superare gli «ostacoli obiettivi della circolazione stessa» (ivi, 374). All’opposto di quanto sostenevano economisti borghesi come Ricardo, che identificavano «immediatamente la produzione con l’autovalorizzazione del capitale» (ivi), Marx evidenziava dunque il ruolo cruciale della circolazione.

Attraverso di essa non solo si completa la rotazione del capitale, ma si riesce anche a spiegare quella che proprio Marx definisce la “contraddizione di fondo del capitalismo”, ovvero la «povertà e la limitatezza di consumo delle masse in confronto con la tendenza della produzione capitalistica a sviluppare le forze produttive a un grado che pone come suo limite unico le capacità di consumo assoluta della società» (ivi, 375). Più aumentava la produzione, più era necessario un numero di consumatori sufficienti ad assorbirla in modo da limitare le crisi di sovra-produzione.

La circolazione, dunque, è cruciale per la valorizzazione del capitale: «quanto più rapida è la circolazione, tanto più spesso il medesimo capitale può ripetere il processo di produzione» (ivi, 402). Di qui l’obiettivo di muovere verso una «circolazione senza tempo di circolazione, migliorando le comunicazioni, sviluppando il credito ecc.» (ivi, 405). In una fase di forte urbanizzazione come stava avvenendo nell’Inghilterra dell’epoca, l’assunto di Marx si traduceva nella necessità da un lato di muovere verso forme di trasporto migliorate e più efficienti; dall’altro di incrementare la capacità di insinuarsi nei centri urbani in espansione per raggiungere più popolazione possibile. La capillarità della distribuzione offerta dagli oltre 40.000 venditori ambulanti londinesi³ della prima metà dell’Ottocento incideva proprio su questo processo. La nascita del proletariato industriale fu dunque accompagnata a Londra dalla nascita di un proletariato urbano (e logistico).

A riempire i magazzini della città ci pensavano i «piazzisti», che appaiono nell’inchiesta di Mayhew come «i primi distributori delle merci prodotte nel Paese [...]. Così, i piazzisti non erano solo i primi mercanti, ma piuttosto i primi corrieri» (Rosdolsky, 1971: 375). Interessante in questo senso l’enfasi posta da Mayhew (1861: 333) rispetto ai manufatti di metallo: «Un esercente esperto una volta mi disse: “Tutti

3 Secondo Mayhew (1861: 1) erano presenti: «30,000 robivecchi; 2000 venditori di “erbacce” come crescione, centocchio comune, calderugia, toppe d’erba e altro; 4000 venditori di cibi e bevande; 1000 venditori di cancelleria, libri, giornali e litografi; e 4000 altri venditori ambulanti di articoli manufatti di metallo, vasellame, tessuti, chimici o di sostanze miscelanee». Un esercito di proporzioni notevoli se si considerano che gli abitanti erano all’epoca tra l’1 e i 2 milioni.

questi oggetti di metallo, articoli di regalo e altro che vedi in giro sono fatti a Birmingham; in diciannove casi su venti almeno. Possono essere venduti a Londra, Sheffield, Parigi o ovunque – finanche al polo Nord potrebbero essere venduti! – ma sono tutti originari di Birmingham». Le modalità di spostamento dei primi corrieri di metà Ottocento rappresentano, secondo Mayhew, un’innovazione poderosa: «Il modo di viaggiare attuale, paragonato all’utilizzo dei cavalli da soma adoperati fino a non molti anni fa, rappresenta uno dei contrasti e delle innovazioni più eclatanti, forse, di tutta la storia» (ivi, 376). Insomma, la catena del valore della prima società industriale annoverava figure spesso sottostimate quali i corrieri logistici che inondavano la capitale, massimo centro metabolico inglese (e forse globale). Al contempo, l’ultimo anello della medesima catena era rappresentato dai venditori ambulanti che infine facevano arrivare la merce a poca distanza dal consumatore: *just-in-time and to-the-point*, insomma.

Quei lavoratori londinesi non erano certo gli unici consustanziali allo sviluppo industriale che operavano al di fuori del perimetro delle nuove fabbriche: non ci sarebbe stata alcuna “rivoluzione” senza la moltitudine di schiavi impiegati nelle piantagioni di cotone in Nord America (Benvegnù, Cuppini, Frapporti, Milesi, Pirone, 2021), sfruttati all’ombra del progresso tecnico fotografato nelle fabbriche di Manchester. E d’altra parte anche oggi la cosiddetta Rivoluzione Industriale 4.0 fa ampio uso degli «schiavi del clic», «microlavoratori» sparsi nel *Global South* (Casilli, 2020: 85) All’ombra di nuove app, algoritmi e robot, eserciti di persone «disposte a fingersi intelligenze artificiali» (ivi, 18) disegnano «il vero volto dell’automazione: non si tratta di una sostituzione dei lavoratori umani da parte di intelligenze artificiali efficienti e precise, ma da parte di altri lavoratori umani – occultati, precari, sottopagati» (ivi, 24). Con le dovute cautele possiamo certo sostenere che oggi come allora il «lato oscuro» dello sviluppo tecnologico – come lo chiama Antonio Casilli – è ben presente e gioca una parte necessaria a sostenere il futurismo di facciata con cui si rappresenta.

Per chiudere, è evidente che il paragone tra i rider contemporanei e i venditori ambulanti londinesi ottocenteschi non vuole certo proporre

un'immagine perfettamente sovrapponibile. La forzatura ci serve soltanto a giustificare un'indagine sul divenire essenziale della logistica metropolitana che, da un lato, si muove sincronicamente allo sviluppo dell'urbanizzazione; dall'altro, annovera un parallelo e strategico sviluppo della "contrologistica" che andremo a indagare nel prossimo paragrafo.

Minneapolis: lo sciopero dell'*hub*

Uno dei fenomeni più dirompenti emersi nel periodo pandemico è stato quello inaugurato con le proteste per l'uccisione di George Floyd a Minneapolis – afrodiscendente di 46 anni morto il 25 maggio 2020 durante un arresto dopo che Derek Chauvin, ufficiale del Dipartimento di Polizia di Minneapolis, si era inginocchiato sul collo di Floyd, soffocandolo mentre lamentava "I can't breathe". I disordini si sono riversati per tutta Twin Cities (l'area che indica la trama urbana di Minneapolis, la città più popolosa del Minnesota) e la capitale Saint Paul. La morte di Floyd e i disordini locali hanno ispirato un movimento di protesta globale contro la brutalità della polizia e la disuguaglianza razziale.

Dal 27 al 29 maggio Twin Cities ha subito danni ingenti a causa di sommosse e saccheggi, lungo un percorso di 5 miglia. Entro il 19 giugno, la rivolta aveva causato almeno 2 morti, 619 arresti e oltre 500 milioni di dollari di danni a 1.500 proprietà, il secondo periodo più distruttivo di disordini locali nella storia degli Stati Uniti, dopo i *riot* di Los Angeles del 1992. Ma anche in questo caso, a differenza di quanto di solito avviene rispetto alla lettura dei *riot* – considerati senza voce e senza storia – è possibile indagare delle radici storiche, che fanno risaltare la natura circolante e ricorsiva di questi conflitti e il loro carattere urbano e logistico.

Nel 1867 viene incorporata negli Stati Uniti la nuova città di Minneapolis, nel momento in cui questo piccolo villaggio viene raggiunto dalla linea ferroviaria. Il nome della città combina la parola *mni*, che

per i Dakota Sioux significa “acqua”, e il greco *polis*. Sviluppata e cresciuta in funzione della presenza dell’avamposto militare di Fort Snelling, è la straordinaria presenza in questo territorio di corsi d’acqua che le dà però il nome e ne decreta la crescita. Sorta sulle sponde del Mississippi vicino alla confluenza col fiume Minnesota, contornata da torrenti, cascate, e oltre venti laghi, l’utilizzo che si riesce a realizzare dell’energia idroelettrica è talmente significativo che tra il 1880 e il 1930 la città è descritta come «the greatest direct-drive waterpower center the world has ever seen» (Anfinson, 2014: 22). Ma i “primati” di Minneapolis non si esauriscono qui. Oltre a un’importante industria del legname, acquisisce il soprannome di «capitale delle industrie molorie» perché fino ai primi anni Trenta è il fulcro della regione con la maggior produzione mondiale di grano, nonché sede delle prime multinazionali del settore.

Ma Minneapolis è importante nella storia della logistica metropolitana soprattutto perché la sua economia di esportazione la rende fino agli anni Trenta uno dei più importanti centri di trasporto degli Stati Uniti. Migliaia e migliaia di camionisti sono impiegati nell’industria dello spostamento prodotti della città, senza nessun tipo di organizzazione sindacale. È il combinato di questi due fattori che fa affluire in loco alcuni gruppi di agitatori sindacali. In precedenza, questi militanti intervenivano per tutto il Midwest, ma analizzando i flussi della movimentazione delle merci comprendono che Minneapolis può essere un decisivo *punctum dolens*: bloccarla causerebbe l’interruzione della produzione in tutta la regione e oltre. Raffigurano il ruolo di Minneapolis in questa organizzazione produttiva con una metafora semplice: quella del centro di una ruota all’interno del quale si inseriscono i raggi. In inglese tale concetto si esprime con la parola *hub*.

Per bloccare l’*hub*-Minneapolis il 16 maggio del 1934 inizia uno sciopero generale nel Market District (oggi Warehouse District) che si conclude tre mesi dopo con il sostanziale accoglimento delle richieste degli scioperanti, costate tuttavia morti, feriti e incarcerazioni. È uno sciopero innovativo sia nelle tattiche (decisiva quella dei *flying squadron*, un sistema di picchetti mobili) che nell’uso delle nuove tecnolo-

gie (gli scioperanti ascoltano la radio della polizia e usano linguaggi in codice per comunicare via telefono). Uno sciopero molto interessante da guardare retrospettivamente perché contiene alcuni elementi *attuali*. La dimensione circolante di questa lotta è infatti una caratteristica che si è rincorsa negli ultimi anni negli scioperi dei rider (che, come evidenziato in altri capitoli di questo libro, si sono basati proprio su forme di “picchetto mobile” e di contro-uso della tecnologia), così come nelle lotte nella logistica e in Amazon menzionate in precedenza. Ad ogni modo, a Minneapolis la vittoria dello sciopero è possibile anche perché il sistema di svuotamento dei TIR è estremamente lento, essendo necessario scaricare ogni singolo collo. Dunque, anche interruzioni brevi provocano incisivi effetti a cascata. Non a caso è proprio in questi anni, nel 1937, che al camionista Malcolm McLean viene un’idea. Fermo in una lunga attesa prima di poter spostare il contenuto del proprio camion su un battello, intuisce l’enorme risparmio di tempo che si sarebbe ottenuto se fosse stato possibile staccare l’intero rimorchio dal camion invece che dover spostare ogni singolo collo (Allen, 1997).

Il container nasce per trasportare i bagagli dei passeggeri di lusso nei treni tra Londra e Parigi, per agevolare il passaggio via mare sulla Manica. È proprio questo principio intermodale che nei primi anni Cinquanta McLean riprende ed estende per un vasto uso commerciale. La *Ideal X*, una vecchia nave petroliera, salpa il 26 aprile del 1956 dal porto di Newark nel New Jersey con a bordo il primo carico di container, destinati ad attraversare il Golfo del Messico per giungere a Houston. Quarant’anni dopo il 90% del commercio mondiale si muoverà in container spostati da navi-cargo disegnate per trasportarli. La prima nave costruita come porta-container salpa l’anno successivo sviluppando la rotta tra il New Jersey e la Florida, e prende il nome di *Gateway City*. Per le strane coincidenze che spesso regala la storia, proprio quell’anno si avvia a conclusione la demolizione del *Gateway District*, l’area centrale di Minneapolis, che dopo la Grande depressione e la Seconda guerra mondiale ha visto una notevole decadenza e lo spostamento di gran parte della popolazione verso aree suburbane.

Il successo di Gateway City (sia detto per inciso, *gateway* letteralmente significa “porta di accesso”, e non a caso oggi il termine è usato in alternativa ai router Internet domestici) segna una svolta. Il container consente infatti lo sviluppo massimo dell’intermodalismo, minimizzando le interruzioni durante il viaggio della merce tra navi, camion, aerei e treni. Si semplifica l’intero processo logistico rivoluzionando il trasporto delle merci e il commercio internazionale, riducendo tra l’altro in maniera decisiva la necessità di forza-lavoro. Questo fattore provoca una serie di scioperi all’interno della rapida espansione dell’industria dello *shipping container* nei primi anni Settanta, ma i tempi sono cambiati rispetto agli anni Trenta e l’esito della mobilitazione è negativo. McLean nel frattempo fonda la Mare-Terra, la Sea-Land’s international services, che nel 1999 sarà venduta alla Maersk, oggi la più grande *container shipping company* del mondo con un fatturato annuo che supera i trenta miliardi di dollari.

Se il nome di Henry Ford è assunto come simbolo del tipo di industria che, usando la catena di montaggio per la produzione di massa, contraddistingue la prima metà abbondante del Novecento, il nome di Malcom McLean meriterebbe di essere menzionato tra coloro i quali contribuiscono a superare il fordismo o quantomeno ad innovarlo radicalmente – consentendo l’organizzazione di una gigantesca fabbrica senza pareti su distanze inedite (Ashton, 2006). Con la trasformazione logistica simbolizzata dal container le economie si riorganizzano avendo un peso sempre più sbilanciato sull’ambito della distribuzione e circolazione piuttosto che su quello della produzione diretta, potendosi estendere *ad libitum* geograficamente⁴.

4 Ciò induce a riflettere su come le regole che muovono i fenomeni territoriali si determinino al di fuori dello spazio del visibile, in strutture soggiacenti e profonde, nella politica e nell’economia. Per cogliere le geografie inquiete dell’attuale *imago mundi* è allora sempre più necessario attraversare varie scale, cogliere i mutamenti negli interstizi urbani così come sui grandi scenari planetari. Il rischio di una visuale unicamente “globale” è infatti quello di cadere in rappresentazioni che mimano l’ideologia, o se vogliamo il sogno, della logistica. Già McLeod, infatti, agognava a un mondo *seamless*, senza interruzioni. Uno spazio liscio sul quale potessero scorrere senza ostacoli i flussi di merce. È seguendo questa traiettoria, ad esempio, che un recente libro di successo, *Connectography. Mapping the Future of Global Civilization* di Parag Khanna propone una serie di mappe nelle quali la geo-grafia è definitiva-

Il Globalization and World Cities (GaWC) Research Network stila periodicamente un rapporto (The World According to GaWC) nel quale classifica le città mondiali in relazione al loro grado di integrazione globale, secondo parametri che vanno da alpha++ (solo per New York e Londra) fino al livello gamma. Minneapolis è qualificata dal livello beta, e pare che nella memoria urbana non sia svanita del tutto la sua vocazione al trasporto. Non a caso nel 2021 ha aperto in città un grande centro di Amazon, una delle ditte simbolo di quello che l'antropologa Anna Tsing (2009) definisce come *supply chain capitalism*. La particolarità di questa struttura è che non si tratta dell'ennesimo magazzino per lo smistamento merci all'interno della sempre più estesa catena di impianti e installazioni di Amazon. Al contrario, si sta parlando di un grande centro di ricerca, un ufficio di Information Technology con centinaia di dipendenti completamente dedicato alla logistica. Amazon, infatti, nasce come struttura online di vendita al dettaglio, ma si sta progressivamente materializzando nelle città con una serie di proprie infrastrutture.

L'abbattimento del Gateway District nel centro cittadino di oltre mezzo secolo fa ha metaforicamente lasciato spazio alla navigazione urbana di una Gateway City, in cui si moltiplicano gli attracchi, i centri, gli snodi, e soprattutto le infrastrutture di circolazione. In un momento in cui sempre meno gli enti istituzionali sono in grado di sviluppare una politica urbanistica – che aveva trovato nel Piano la sua massima realizzazione nel momento in cui la produzione (di beni e dell'urbano) ruotava in Occidente attorno ai grandi insediamenti industriali –, i processi di urbanizzazione (così come le economie) si plasmano oggi

mente superata in un mondo in cui sono le connessioni a prevalere su morfologia e confini politici. La connettografia è però in definitiva una fantasia dei flussi, che pensa sia possibile per le merci (e per gli umani?) un movimento analogo a quello dei capitali finanziari che si spostano a velocità istantanee. Un'utopia tecnologica che non fa i conti con quanto accade *on the ground*. Alla strutturazione dei flussi globali si accompagna infatti sempre una proliferazione di nuovi confini, tanto che si potrebbe parlare di flussi confinanti. D'altronde un mondo totalmente liscio e senza attriti, come una lastra di ghiaccio, produrrebbe continui scivolamenti – mentre i flussi necessitano di argini, foci, delta ed estuari per potersi muovere. Per funzionare la macchina globale della logistica ha bisogno di grip, di frizioni. Di confini, appunto.

sempre più attorno ai vettori della distribuzione e della circolazione, che guidano la produzione.

C'è una questione che pare di poter desumere da queste riflessioni: mentre gli architetti costruiscono piccoli frammenti urbani, disegnando edifici che dovrebbero avere un significato più generale, mentre gli urbanisti lavorano su ridotti segmenti di città usando come base Google maps ed elaborando i dati forniti in sequenza dai droni, la *dynamis* urbana si esprime oggi attraverso alcune tendenze sotterranee la cui intelligenza sembra essere progressivamente in mano alle grandi aziende della logistica e a quelle della cosiddetta *retail revolution*.

Soglie

All'estensione globale della produzione e del commercio resa possibile dalle innovazioni logistiche si accompagna inscindibilmente l'affermarsi del commercio al dettaglio, che ha avuto negli *shopping mall* il proprio simbolo architettonico. Siamo tuttavia assistendo negli ultimi anni a un approfondimento di questo processo, che tende a saltare qualsiasi passaggio di concentrazione delle merci in punti di vendita, portando direttamente nelle abitazioni private i prodotti. Dilatazione globale ed estrema frammentazione e individualizzazione del consumo moltiplicano i centri fino a diluirli, polverizzando di conseguenza il tessuto urbano e ricalcando in qualche misura l'affermazione di Henri Lefebvre (2017) secondo il quale «l'urbano e il globale si sovrappongono e si sconvolgono reciprocamente». Insomma, la rilevanza assunta durante gli ultimi decenni dalle aziende dedite alla distribuzione è imponente. Per comprendere il loro peso basta guardare la classifica dei maggiori datori di lavoro globali. Tra i primi dieci attori si collocano soprattutto comparti statali: dal Dipartimento della difesa statunitense (primo con 3.2 milioni di impiegati) all'esercito cinese o indiano (rispettivamente secondo e nono), passando per settori come la UK National Health Service o le compagnie cinesi per l'energia elettrica e per il petrolio. Al decimo posto si colloca la Foxconn, multinazionale taiwanese che produce manifattura elettronica. Le uniche altre due

aziende private in classifica sono Walmart, la catena statunitense di supermercati che si posiziona terza con oltre due milioni di dipendenti, seguita da McDonald's con poco meno di due milioni di impiegati (secondo la classifica *The World's Biggest Employers* di Forbes del 2015).

Di questi due modelli si sta assistendo oggi a uno stiramento che li diffonde ulteriormente nelle città. Rispetto al secondo si potrebbe prendere come esempio l'esponentiale aumento negli ultimi anni del *food delivery*, la consegna di pasti a domicilio, con aziende come Deliveroo – la cui quotazione continua a crescere in borsa assieme al suo fatturato esploso anche durante la pandemia. Ma ancora più interessante è forse la già richiamata Amazon. Il più grande supermercato online del mondo ha lanciato anche in Italia PrimeNow, un servizio che garantisce qualsiasi delivery (consegna) in massimo un'ora. L'implementazione di tale sistema implica notevoli capacità di processo, una logistica snodata in una miriade di punti di transito, e una grande velocità di consegna con una flotta di lavoratori disponibili tutti i giorni a tutte le ore. Per poter realizzare questo meccanismo Amazon necessita di una rete e di infrastrutture offline. Il materializzarsi di questo sistema si articola infatti a partire da grandi centri di raccolta e smistamento nelle periferie, dove si svuotano i container, fino ai magazzini “di prossimità” per le consegne immediate (sostanzialmente, gli «swag shops» realizzati nella Londra dell'Ottocento). Gli sciami di fattorini che seguono i *click* di questa nuova logistica metropolitana sono a loro modo emblemi del mondo del lavoro contemporaneo, che comunque Amazon sogna di eliminare sperimentando mirabolanti consegne a domicilio via drone. I furgoni con lo stemma Amazon PrimeNow sfrecciano per le vie di Milano, mentre negli Stati Uniti Amazon si è addirittura dotata di venti Boeing 767 presi in *leasing* e ha lanciato servizi di consegna Flex (una specie di Uber per le consegne, dove ognuno può fare il fattorino); in Germania è in trattativa per acquisire un aeroporto e in Francia ha comprato il corriere espresso Colis Privé. Amazon è divenuta un ibrido tra Internet company e Logistics company, con evidenti ricadute urbane.

Questa logica della localizzazione e del *just in time*, dopo aver sciacquato i propri panni nel toyotismo nipponico, guida oggi una politica urbanistica globale che non è più nelle mani di attori statuali o di detentori di saperi scientifici specifici. Si proietta una tensione al divenire-*hub* delle città, nuovi grandi dispositivi per l'immediatezza del consumo - propensione inscritta nei codici di sviluppo storico della metropoli ma che pare oggi impennarsi su intensità inedite. Questa logica logistica che ridefinisce strade ed edifici è dunque un buon punto di osservazione per tentare di decrittare l'attuale geroglifico dell'urbanizzazione planetaria. È tuttavia necessario assumere le giuste cautele, per non ricadere nei bagliori enfatici dell'ideologia della *smart city* che guida questi processi (Cuppini, 2020). Gli apparati logistici indubbiamente informano la *nouvelle raison du monde* e catturano brandelli dello *Zeitgeist* attuale. Questi sistemi, tuttavia, non rappresentano modelli autopoietici. I nuovi disegnatori logistici dell'urbano, pur all'interno di lessici e immaginari tecnici, sono portatori piuttosto di una politica della città che è continuamente contestata, contrastata e agita in maniera differente da una miriade di altri soggetti, sia nello specifico del rapporto di lavoro che nelle pratiche abitative dei territori metropolitani. Inoltre, l'urbanizzazione si definisce anche con iniziative molecolari e con le pratiche informali delle povertà.

Come si può intuire leggendo tra le righe e ascoltando i dibattiti che hanno condotto al lancio da parte delle Nazioni Unite di una Nuova Agenda Urbana durante il vertice Habitat III tenutosi a Quito nel 2016, il sogno di un governo logistico dei processi urbani, rinnovata forma della politica urbanistica, si scontra di continuo con la matrice conflittuale e polemica della materia urbana. Se ormai tutte le città sono città globalizzate, catturate tra località e una tensione al divenire quartieri di un'unica città-mondo, è proprio perché esse sono attraversate e costituite da fenomeni contraddittori. Connesse nell'infosfera, plasmate da dinamiche globali, segnate da conflitti, luoghi di transito e approdo delle migrazioni, paesaggi monotoni di automobili, catene di negozi multinazionali e supermercati, gesti architettonici in sequenza, in cui circolano di continuo immaginari e segni (dalla cultura alle idee, giun-

gendo fino alle *tag* che segnano i muri delle città del mondo), queste entità in metamorfosi che continuiamo a chiamare città si rivelano sempre più come campi processuali aperti e incerti. Scenario di una adveniente guerra civile planetaria per pezzi, molecolare, diffusa, o con picchi di intensità come con la guerra in Ucraina. Luogo di continua produzione di nuove inimicizie nonché di amicizie, patti e alleanze: la città globalizzata – bizzarro impasto politico di logiche terrestri, marittime e aeree - su questo versante pare sull'orlo di un processo che da un lato ne porta all'estremo i tratti globali col suo divenire-*hub*, mentre dall'altro la città è come circondata dall'aura crepuscolare che sembra stia conducendo all'imbrunire della seconda globalizzazione.

Bibliografia

- Alimahomed-Wilson J., Ness I. (2018) *Choke Points: Logistics Workers Disrupting The Global Supply Chain*, New York; Pluto Press.
- Allen W. B. (1997) The Logistics Revolution and Transportation, *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, pp. 106-116.
- Anfinson S. (2014), Changing Relationships to the Power of the Falls. An Interpretive Vision for the West Bank of St. Anthony Falls, St. Anthony Falls Heritage Board, Minneapolis.
- Ashton B. (2006) The Factory Without Walls, *Mute*, 2, 4.
- Bagwell P.S. (2003) *The Transport Revolution 1770-1985*, Londra, Routledge.
- Benvegnù C., Cuppini N. (2019) Tutto il potere alle rotonde! Uno “sguardo logistico” sul movimento dei gilets jaunes, *Alternative per il socialismo*, 54.
- Benvegnù C., Cuppini N., Frapporti M., Milesi F., Pirone M. (2021), *Capitalismo 4.0. Genealogia della rivoluzione digitale*, Roma, Meltemi.
- Braudel F. (1981) *Civiltà materiale, economia e capitalismo. Vol. 2: I giochi dello scambio*, Torino, Einaudi
- Casilli A. (2020) *Schiavi del clic. Perché lavoriamo tutti per il nuovo capitalismo?*, Milano, Feltrinelli.

- Chicchi F., Frapporti M., Marrone M., Pirone M. (2020) *Covid-19 impact on platform economy: a preliminary outlook*, Bologna, Ams Acta.
- Clover J. (2016) *Riot, Strike, Riot: The New Era of Uprising*, Londra, Verso.
- Cuppini N., Frapporti M., Pirone M. (2015) Logistics Struggles in the Po Valley Region: Territorial Transformations and Processes of Antagonistic Subjectivation, *The South Atlantic Quarterly*, 114:1.
- Cuppini N. (2020) Cosa si muove sotto lo skyline digitale? Storia e politica della smart city, *Sociologia urbana e rurale*, XLII, 122, 12-26.
- De Marchis G. (2020) Coronavirus, mossa di Von der Leyen: basta blocchi di materiale sanitario nell'Ue, condividere le mascherine, *la Repubblica*, 15 marzo 2020 (ultimo accesso, 4 novembre 2020).
- Dyer-Witthford N., Brenes Reyes J., Liu M. (2021) Logistica delle rivolte, in C. Benvegnù, N. Cuppini, M. Frapporti, F. Milesi, M. Pirone (a cura di), *Capitalismo 4.0. Genealogia della rivoluzione digitale*, Roma, Meltemi.
- Frapporti M., Ventresca R. (2020) Europa pandemica. Postilla all'editoriale di Finis Europae, *Storie in movimento*, 4 giugno 2020 (ultimo accesso, 4 novembre 2020).
- Khanna P. (2016) *Connectography. Le mappe del futuro ordine mondiale*, Milano, Fazi.
- Lefebvre H. (2017) Quando la città si dissolve nella metamorfosi planetaria, *Scienza&Politica*, 24, 56, 223-239.
- Mayhew H. (1981) *London Labour and the London Poor. Vol I: The London Street Folk*, London, Griffin Bhon and Company.
- Mezzadra S., Neilson B. (2019) *The Politics of Operations: Excavating Contemporary Capitalism*, Durham, Duke University Press.
- Philip M. N. (2008) *Zong!*, Middletown, Wesleyan University Press.
- Rosdolsky R. (1971) *Genesi e struttura del "Capitale" di Marx*, Bari, Laterza.
- Tsing A. (2009) Supply Chains and the Human Condition, *Rethinking Marxism*, 21, 2, 148-176.
- Van Creveld M. (2004) *Suppling War. Logistics From Wallenstein To Patton*, Cambridge University Press.

Workers Inquiry Network (2020) *Struggle in a Pandemic. A collection of contributions on the COVID-19 crisis from members of the Workers Inquiry Network.*

Il valore dell'urbano: la metropoli come piattaforma estrattiva

Ugo Rossi

Introduzione

Sebbene Internet abbia fatto la comparsa e si sia iniziato a diffondere nella società a partire dagli anni Novanta, è nella seconda decade del nuovo secolo che si compie una svolta fondamentale dal punto di vista del suo rapporto con la società, con l'avvento del cosiddetto *tech boom 2.0*, la nuova esplosione di imprenditorialità e consumi (la prima era avvenuta nella seconda metà degli anni Novanta) legata all'era digitale delle tecnologie algoritmiche e delle loro applicazioni. Mentre fino ad allora si può dire che esistesse un confine ben riconoscibile tra la società reale e lo spazio virtuale di Internet, la nuova fase "algoritmica" ha reso obsoleta la distinzione tra reale e virtuale, portando a una compenetrazione sempre più stretta tra vita sociale e spazio digitale.

La diffusione planetaria dei social media (Facebook, Twitter, Tik Tok ecc.), del commercio on-line a rapida o pronta consegna (Amazon, il *food delivery*) e dei servizi a basso costo offerti dalla cosiddetta *sharing economy* (Uber, Lyft, Airbnb ecc.), è avvenuta a una velocità senza precedenti, non casualmente all'indomani della grave crisi finanziaria del 2008-09. È noto, infatti, come le crisi economiche "organiche" funzionino da momenti decisivi di accelerazione nella traiettoria evolutiva del capitalismo. In tal senso, si può dire che il digital-algoritmico rappresenti il "paradigma tecno-economico", per utilizzare la terminologia dell'economia neo-schumpeteriana (Perez, 2010), che si è imposto nel

capitalismo globale dopo la “grande contrazione” economica del 2008-09. Nella prospettiva neo-schumpeteriana, l’avvento di un paradigma tecno-economico, capace di stabilizzare uno specifico modello di produzione capitalistico per una fase più o meno prolungata, è l’esito della convergenza tra processi di innovazione tecnologica, congiunture economiche e contesti socio-istituzionali. In quest’ottica, il paradigma digitale-algoritmico è da considerarsi un’articolazione avanzata della rivoluzione tecnologica dell’era informatica le cui origini risalgono all’invenzione dei microprocessori e alla loro introduzione nei mercati internazionali negli anni Settanta del Novecento.

Le città hanno svolto un ruolo chiave nell’affermarsi del nuovo paradigma tecno-economico del capitalismo contemporaneo, come mostra la proliferazione di progetti di smart city in ambito infrastrutturale (energia, trasporti, edilizia) guidati da imprese iconiche del capitalismo contemporaneo quali IBM, Siemens, Cisco, così come testimonia la comparsa di nuove forme di imprenditorialità diffusa in seguito al cosiddetto *tech boom 2.0*. L’imprenditorialità diffusa che caratterizza l’attuale fase di sviluppo urbano si compone di due frazioni essenziali: il ristretto circolo di imprese start-up di successo, da una parte, e una moltitudine di piccole imprese e lavoratori autonomi (o fintamente autonomi) appaltatori (*contractors*) di grandi imprese di servizi, dall’altra. In questa fase, le città che hanno successo nel generare “complessi industriali di innovazione” a forte radicamento urbano (Zukin, 2020) arrivano a incarnare l’aspettativa di felicità delle società neoliberali contemporanee (Ahmed, 2010; Davies, 2015; Cabanas e Illouz, 2019).

Lo studioso di economia urbana Richard Florida, con la sua discussa teoria della “classe creativa” (Florida, 2012), è divenuto il maggior interprete “interno” della nuova cultura urbana del capitalismo: le sue controverse tesi riflettono in pieno le contraddizioni del capitalismo contemporaneo e le ambiguità dell’ideologia dello sviluppo urbano che lo sostiene (Rossi, 2020). Secondo Florida, il senso di soddisfazione degli imprenditori, dei professionisti e del ceto creativo impegnati nelle economie urbane ad alta tecnologia deriva, da un lato, dal fatto di trovare realizzazione come individui “meritevoli” in ambienti urbani

percepiti come dinamici e culturalmente aperti; dall'altro, deriva dalla possibilità di sentirsi parte di più ampie comunità di pratiche dalle quali traggono ispirazione ma anche conforto nei momenti di difficoltà (le comunità dei designers, degli imprenditori start-up, in anni recenti degli host di Airbnb ecc.). Nell'ultimo decennio, gli economisti *mainstream* hanno utilizzato la nozione di *superstar cities* (Gyourko et al., 2013) per riferirsi alla rapida ascesa di un manipolo più o meno ristretto di centri urbani capaci di attirare le componenti più qualificate della forza-lavoro e delle professioni, ossia quel nuovo macro-attore sociale che Florida ha denominato per l'appunto "classe creativa": da tale capacità di attrazione, secondo questa visione, si originerebbe il "grande divario" (Moretti, 2012) tra luoghi vincenti e perdenti che si è prodotto nella geografia economica degli Stati Uniti e di altri paesi capitalistici.

Negli ambienti urbani "vincenti", tuttavia, sempre più osservatori hanno fatto osservare come il costo della vita divenga insostenibile per larghe fasce della popolazione residente, perché il successo urbano porta con sé il surriscaldamento dei prezzi delle abitazioni e di altri beni essenziali di consumo. Tale percezione è divenuta sempre più generalizzata nella seconda metà dello scorso decennio, quando i nuovi dispositivi tecnologici hanno impresso un'ulteriore impennata ai fenomeni di mobilità per turismo, svago e lavoro che già contraddistinguevano le città contemporanee nel passaggio all'era postmoderna (Hoffmann et al., 2011). Il successo di questi centri urbani ne determina dunque lo snaturamento dal punto di vista sociale e demografico, a causa dell'espulsione dei residenti storici dai quartieri più appetibili nel mercato immobiliare: una strutturale e permanente *housing crisis* causata dalla mancanza di alloggi accessibili non solo ai ceti operai ma ormai anche alla classe media occupata nel settore terziario (infermieri, medici, insegnanti, postini e altre figure di "lavoratori essenziali", come sono stati definiti durante le fasi emergenziali della pandemia). Inoltre, al successo di alcune (poche) città fa da contraltare la marginalizzazione dei centri urbani "ordinari": un fenomeno di polarizzazione economico-geografica portato alla luce con particolare virulenza dalla

sollevazione elettorale delle “periferie” – la cosiddetta “esplosione populista” – a partire dal 2016.

Nel testo che segue dapprima si approfondiscono i caratteri del dispositivo urbano-tecnologico che è all’origine della centralità economico-politica acquisita dalle città e dai più ampi spazi urbani e metropolitani nel capitalismo globale; successivamente, si passa ad analizzare in maggior dettaglio l’entità economico-geografica al centro del capitalismo contemporaneo che si denomina “metropoli-piattaforma”, per poi esaminare il ruolo dello Stato (abituamente poco evidenziato in letteratura e nel discorso comune) nella sua generazione e valorizzazione politico-economica; infine, nelle conclusioni si riflette sull’attuale crisi urbana scaturita dall’esplosione della pandemia nel 2020 che ha portato alla luce le vulnerabilità sociali della metropoli-piattaforma e l’insostenibilità del modello neoliberale di sviluppo economico a essa associato.

Il dispositivo urbano-tecnologico

Come si è detto nell’introduzione, la decade degli anni Dieci del Duemila sarà ricordata per il connubio sempre più stretto che si è venuto a stabilire tra il capitalismo a base tecnologica e il fenomeno urbano, nonché per le contraddizioni che questo connubio ha generato, fino allo spettro dell’estinzione che oggi incombe sulle forme di vita urbana associate a specifici luoghi. La città e le società urbane in senso più ampio sono utilizzate dalle grandi *corporation* tecnologiche e dalle start-up emergenti come “laboratori viventi” per la valorizzazione economica delle tecnologie digital-algoritmiche. Il connubio tra urbano e tecnologico agisce da vero e proprio dispositivo di normazione sociale: orienta l’azione di individui e collettività, condizionando in modo decisivo modi di vita e di interazione sociale. Ciò avviene nell’ambito della trasformazione di lungo periodo del genere umano in “specie urbana” (Reba et al., 2016). Tale trasformazione negli ultimi decenni ha conosciuto un’accelerazione senza precedenti, nel corso

della transizione alla cosiddetta “età urbana”, conseguente alla presa di consapevolezza della tendenziale urbanizzazione completa del pianeta già preconizzata da Henri Lefebvre negli anni Settanta del Novecento (Brenner e Schmid, 2014).

Dal punto di vista culturale, l'attuale dispositivo urbano-tecnologico discende dal più ampio *technological fix* contemporaneo: la cultura del soluzionismo tecnologico che ha permeato la mentalità collettiva negli ultimi decenni, in particolare con l'imporsi dei grandi monopolisti di Internet negli ultimi decenni (Morozov, 2013). La dominanza del dispositivo urbano-tecnologico e la conseguente espansione della nuova economia urbana dei servizi al consumo si è protratta senza sosta fino all'emergenza pandemico-sanitaria del 2020-21. Per le sue particolari caratteristiche, la crisi economico-sociale causata dalla pandemia globale si è riversata in primo luogo sull'economia dei servizi orientati al consumo, anziché sulla produzione e sulla finanza come le crisi e recessioni “classiche”, ad esempio quelle del 1929 e del 2008-09. L'aspettativa di felicità individuale associata al capitalismo urbanizzato ha ricevuto un duro colpo, con lo svuotamento di molti centri urbani di importanza cruciale nell'immaginario collettivo – le *superstar cities* menzionate in precedenza – a causa della fuga di attività di produzione e commercio. Le conseguenze della brusca e inattesa frenata dell'economia globale causata dalla pandemia di Covid-19 si sono fatte sentire ovunque, ma con particolare intensità nelle nazioni demograficamente più consistenti, come Cina, Stati Uniti, Brasile, India, dove sono presenti grandi agglomerazioni urbane, attraversate da ingenti movimenti di persone per motivi di lavoro o di svago.

Quale è il nesso tra la crisi urbana innescata dalla pandemia e il modello pre-pandemico di economia urbana a forte vocazione tecnologica ancora oggi dominante? Il rallentamento improvviso dell'economia imposto dalla crisi sanitaria e poi la brusca ripresa che ne è seguita (con l'eccesso di domanda che ciò ha comportato e le conseguenti strozzature nelle catene globali di fornitura delle merci e l'inflazione dei prezzi che ne sono scaturite a partire dalla fine del 2021) si sono innestati su un modello di sviluppo economico contraddistinto da una

intensificata relazione delle tecnologie digital-algoritmiche con le società urbane, con effetti sia generativi sia dissipativi. Le economie a base tecnologica trovano terreno fertile nei milieu urbani nelle quali sono localizzate, ma tali economie hanno effetti destabilizzanti sulla struttura sociale dei centri urbani e sul loro metabolismo ecologico, vale a dire sui loro meccanismi riproduttivi. Queste economie, infatti, fondano i processi di estrazione della ricchezza su un aumento costante del consumo non socialmente necessario (l'acquisto compulsivo di beni tramite il commercio online, l'estensione della "movida" nei centri urbani, l'*over-tourism*, ecc.) e sulla moltiplicazione delle opportunità di rendita derivanti dalla proprietà immobiliare (ad esempio, la messa a valore degli appartamenti con gli affitti brevi).

Tale estrazione di ricchezza è fine a se stessa, deterritorializzata: non trova giustificazione nel discorso sulla crescita economica locale come era nelle prime fasi del neoliberalismo urbano, in particolare negli anni Ottanta e Novanta del Novecento, quando negli studi urbani critici si fece largo la definizione delle città come *growth machines*, ossia macchine orientate alla crescita. In nome della crescita si costituivano influenti coalizioni di attori pubblici e privati che ponevano in essere più o meno ambiziosi progetti di rigenerazione urbana in una fase segnata dall'avanzata dei processi di deindustrializzazione e dal conseguente declino strutturale di interi distretti. Ancora negli anni Novanta e fino alla metà degli anni Duemila, al tempo del primo boom di imprese tecnologiche legate a Internet, quando si iniziò a percepire l'avvento di una "società dell'informazione", le coalizioni per la crescita economica che si formavano nelle città vedevano mobilitarsi triangolazioni di attori comprendenti imprese private, governi nazionali e locali, università e centri di ricerca. La metafora della tripla elica (governo-industria-università) che al tempo ebbe ampio seguito negli studi di sviluppo economico regionale bene illustrava l'intreccio di interessi e progettualità pubbliche e private che caratterizzava le fasi di transizione dall'epoca fordista-keynesiana a quella post-fordista e neoliberale (Etzkowitz, 2008).

Il *tech boom 2.0* successivo alla crisi del 2008-2009 costituisce un punto di svolta fondamentale nelle traiettorie delle economie urbane. Esso ha origine da almeno tre innovazioni decisive che si fanno largo nell'ambito delle tecnologie digitali (Greenfield, 2017). In primo luogo, la diffusione planetaria dei social media apre la strada all'egemonia culturale del digitale e delle grandi imprese che lo rappresentano nell'immaginario collettivo. Ciò ha l'effetto di diffondere nella società una cultura popolare a spiccata propensione urbano-tecnologica (al tempo dell'invenzione di Facebook e Twitter i loro ideatori risiedevano in aree urbane ad alta tecnologia, rispettivamente Boston e New York) improntata ai valori delle comunità di pratiche (i social media promuovono la formazione di gruppi e micro-comunità di affinità) e al tempo stesso dell'individualismo (i social media incentivano l'esibizione del sé e dei propri successi individuali).

In secondo luogo, l'adozione di infrastrutture di *cloud computing* capaci di immagazzinare quantità enormi, potenzialmente illimitate di dati consente di sviluppare il cosiddetto *Internet of things*, da cui discende l'invenzione della *smart home* e a una scala più ampia della *smart city*: la casa e la città intelligenti che estrapolano dati dai nostri movimenti e gesti quotidiani tramite l'uso di sensori biometrici (Gabrys, 2016). La digitalizzazione della vita sociale ha reso allettanti le grandi aree urbane e metropolitane in quanto vaste concentrazioni di residenti e consumatori e dunque vere e proprie miniere da cui estrarre informazioni su comportamenti e abitudini individuali e collettive.

In terzo luogo, direttamente discendente dalla innovazione dei *big data*, vi è il *machine learning*, vale a dire la capacità delle tecnologie algoritmiche di migliorare costantemente se stesse sulla base delle informazioni ottenute con i dati trattati che registrano l'andamento delle proprie performance. Gli ambienti urbani offrono opportunità di valorizzazione del *machine learning*, consentendo alle piattaforme tecnologiche rivolte ai consumatori di agire in modo flessibile e adattivo. Queste innovazioni – al tempo stesso socio-culturali, tecniche e organizzative – sono all'origine della *platform revolution* (Parker et

al., 2016) e dunque del dominio del *platform capitalism* nell'economia globale (Srnicek, 2017).

Dalla città-fabbrica alla metropoli-piattaforma

Il capitalismo di piattaforma ha trovato nella città-metropoli contemporanea non solo un terreno fertile nel quale sedimentare la propria presenza grazie agli sbocchi di mercato che essa offre, ma un vero e proprio “partner di vita”, si potrebbe dire, con il quale intrecciare i propri destini, con cui condividere successi e fallimenti, in un processo di osmosi senza precedenti tra l'impresa capitalistica dominante (la grande *corporation* tecnologica, i cosiddetti *tech giants*) e l'ambiente urbano. La tendenza alla compenetrazione tra città e modello capitalistico di produzione era già manifesta ai tempi del capitalismo fordista. Tuttavia, allora la relazione causale tra fabbrica e città-metropoli era chiaramente determinata: come teorizzava l'urbanistica di orientamento operaista, la fabbrica fordista modellava la città, trasformando l'intero tessuto urbano in sistema di produzione, in “fabbrica complessiva” o “fabbrica diffusa” (Magnaghi et al., 1970). Oggi, le piattaforme tecnologiche e il tessuto della città-metropoli si compenetrano in modo inestricabile, dando vita a una “metropoli-piattaforma” (Rossi, 2019) in cui è di fatto impossibile discernere un rapporto di causa-effetto tra le due entità che compongono tale intreccio economico-geografico. Cerchiamo dunque di capire più a fondo la natura della svolta dalla centralità della fabbrica a quella della piattaforma nel capitalismo contemporaneo e di mettere a fuoco le implicazioni politiche (in particolar modo, nelle relazioni tra governo e società) di tale passaggio.

Come ha argomentato l'urbanista critico Maroš Krivý, il concetto di piattaforma racchiude un paradosso intrinseco: la piattaforma si presenta come una superficie piatta e orizzontale, ma in realtà sostiene una logica di funzionamento verticale e stratificata (Krivý, 2018). In tal senso, la piattaforma è una potente conferma dell'ambivalenza del capitalismo contemporaneo a base tecnologica, costantemente in tensione tra la retorica della comunità e del talento individuale che

caratterizza il discorso pubblico contemporaneo e la gerarchizzazione sempre più verticale che connota la realtà dell'economia capitalistica, con l'affermarsi di potenti monopolisti della produzione sociale, come le grandi *corporation* dell'*high-tech*.

Quando si parla di piattaforma e di estrazione di ricchezza non si può non pensare alle tradizionali piattaforme estrattive gestite dalle grandi e potenti multinazionali del petrolio. Come le piattaforme petrolifere si sviluppano verticalmente in profondità per scavare nei fondali sottomarini e ricavarvi materie prime, così le piattaforme digitali gestite dalle grandi *corporation* tecnologiche si radicano nelle relazioni sociali al fine di estrarvi un valore economico, vale a dire un surplus di ricchezza, ossia di denaro nella forma di profitto. Come le tradizionali piattaforme estrattive non ridistribuiscono i propri proventi alle società in cui operano, così la ricchezza estratta dalle piattaforme tecnologiche è indipendente da ogni finalità – anche solo dichiarata – di crescita economica per la società, tantomeno di restituzione monetaria, giacché esse notoriamente si sottraggono alla tassazione ordinaria collocando le proprie sedi amministrative in paesi con regimi fiscali ultraliberisti (Irlanda, Paesi Bassi, Regno Unito ecc.). In tal senso le piattaforme tecnologiche sono economie predatorie, al pari delle tradizionali piattaforme petrolifere, vale a dire economie che si appropriano di risorse (naturali, umane, tecniche) senza redistribuire i proventi derivanti dalla loro valorizzazione. Ciò che distingue le une dalle altre è il radicamento sociale che caratterizza le piattaforme tecnologiche. Adattando alla realtà presente la metafora della triplice elica citata in precedenza, si può dire che il funzionamento di una piattaforma tecnologica è l'esito della triangolazione tra la tecnologia algoritmica, il lavoro umano che è dietro di essa e il tessuto connettivo della metropoli.

Le persone che lavorano nelle piattaforme tecnologiche del *food delivery* bene esemplificano la triangolazione che è dietro i processi di estrazione del valore nella metropoli-piattaforma. La tecnologia algoritmica che queste persone utilizzano per ricevere e completare gli ordini di consegna apprende continuamente dal lavoro umano, sia cogni-

tivo-relazionale (gestire le relazioni con i clienti, risolvere le criticità) sia fisico-ambientale (muoversi per la città, in bicicletta o in motorino). La funzione cruciale da loro svolta non impedisce che siano figure sottopagate e sfruttate dai datori di lavoro, ossia le imprese-piattaforma specializzate nella consegna di cibo a domicilio.

La condizione delle persone che lavorano nel *food delivery*, pertanto, illustra efficacemente l'intrecciarsi negli spazi urbani contemporanei di due modalità di sfruttamento ed estrazione di ricchezza. Da un lato, vi è la persistenza e l'intensificarsi di modalità convenzionali, "storiche" di estrazione di plusvalore tramite lo sfruttamento di persone sottopagate, precarizzate e di fatto abbandonate a se stesse in quanto impiegate illegittimamente come "lavoro autonomo": tale forma di sfruttamento può essere considerata di tipo "diretto". Dall'altro lato, queste persone offrono alle imprese-piattaforma una "logistica umana" che ha la caratteristica di essere a proprio agio con gli ambienti urbani, di esser dotata di capacità relazionali e cognitive, oltreché di energia fisica. Le persone occupate in questo settore, infatti, in quanto abitanti della città, sanno come muoversi agilmente nel dedalo di strade urbane, sanno in che modo relazionarsi con i ristoranti e i consumatori durante le consegne e come districarsi tra le avversità ambientali che incontrano durante gli spostamenti e le interazioni con i clienti. In tal senso, nella loro capacità di mettere a valore la propria urbanità, nel loro essere "specie urbana", le persone che lavorano nel *food delivery* esemplificano la modalità "indiretta" di sfruttamento del lavoro umano che è propria della metropoli-piattaforma (Rossi, 2019).

È dunque il valore aggiunto dell'ambiente urbano e metropolitano la cifra distintiva del capitalismo contemporaneo, vale a dire ciò che lo distingue dalle forme tradizionali di produzione e sfruttamento capitalistico. Da tempo anche gli economisti urbani *mainstream* insistono sul fatto che la competitività acquisita oggi dai grandi centri urbani nella generazione di economie tecnologicamente avanzate derivi dalla loro capacità di coniugare economie di agglomerazione con economie di varietà e, così facendo, di dar vita a esternalità positive di conoscenza, di circolazione trasversale ai diversi settori economici,

di cui beneficiano le persone con elevata qualificazione lavorativa e le imprese più innovative (Fujita e Thisse, 2013). Il vantaggio competitivo delle città nell'economia della conoscenza proviene, secondo questa visione, dal fatto che gli ambienti urbani più dinamici generano "ecosistemi di innovazione" in grado di attingere a una serie potenzialmente illimitata di interazioni tra imprese e persone occupate in diversi ambiti grazie alle tecnologie digitali naturalmente, ma anche agli scambi di informazione "faccia-a-faccia".

L'aspetto più problematico di tali teorizzazioni degli economisti *mainstream*, così come delle teorie urbane di successo come quella della classe creativa di Richard Florida, è nel fatto di circoscrivere la creatività e la circolazione delle conoscenze alle componenti più qualificate della forza-lavoro. Ciò finisce con il relegare le altre componenti della forza-lavoro in una condizione di inferiorizzazione, dal punto di vista del valore del lavoro socialmente riconosciuto. Invece, l'esempio delle persone che lavorano nel *food delivery* mostra come le conoscenze e abilità relazionali derivanti dalla propria "urbanità" siano trasversali ai vari settori della forza-lavoro metropolitana, inclusi quelli che svolgono lavori apparentemente solo "fisici" e *low-skill* come appunto nel settore del cibo a pronta consegna. Il misconoscimento del valore cognitivo-relazionale del lavoro prestato da questa componente della forza-lavoro giustifica la sua svalorizzazione da parte dei datori di lavoro, dal punto di vista della remunerazione e dei diritti sociali.

Resta il fatto che l'egemonia esercitata nella nostra società dalle teorizzazioni *mainstream* della centralità urbana nell'economia urbana, nonché dal potere delle grandi *corporation* tecnologiche, ha l'effetto di condizionare l'azione dei governi in misura decisiva (McNeill, 2021). Mentre rimangono timidi e permissivi rispetto alla regolamentazione delle economie predatorie di piattaforma (dalle consegne di cibo agli affitti brevi di Airbnb), temendo di inimicarsi consumatori (cioè elettori) e turisti, in anni recenti i governi sono diventati molto attivi nella costruzione di ecosistemi urbani incentrati sull'attrazione di imprese tecnologicamente innovative e lavoratori altamente qualificati: sia le amministrazioni locali (Rossi e Di Bella, 2017), ma sempre più anche

i governi nazionali (Moisio e Rossi, 2020) come si vedrà nel prossimo paragrafo.

L'urbanizzazione strategica dello Stato

Negli ultimi dieci anni, si è assistito a un crescente protagonismo dei governi nazionali con iniziative volte a stimolare, se non a creare ex novo, ecosistemi di innovazione alla scala urbana e metropolitana. In questo quadro, si deve far notare come non si sia al cospetto di un ritorno all'interventismo *top-down* dello Stato imprenditoriale keynesiano e tardo-keynesiano, che tra gli anni Sessanta e Novanta del Novecento pianificava la formazione di "tecnopoli" specializzate in settori industriali strategici, come informatica, aerospazio, ricerca biomedica, sul modello della Silicon Valley in California, del Research Triangle in North Carolina e di altri distretti innovativi apparsi negli Stati Uniti a partire dalla fine degli anni Cinquanta (Mazzucato, 2013). Né si può ridurre il ruolo svolto attualmente dallo Stato e dalle altre autorità di governo a una funzione di coordinamento manageriale e promozione commerciale, come prescrivono i teorici dell'innovazione urbana (Visnjic et al., 2016). Il tratto distintivo della governance contemporanea, piuttosto, risiede nell'osmosi che si può osservare tra l'urbano e lo Stato, che a sua volta discende dall'osmosi tra il tecnologico e l'urbano discussa in precedenza.

Si assiste in particolare, come effetto della centralità economico-politica acquisita dalle città e metropoli nello sviluppo capitalistico contemporaneo, a quella che può essere definita una "urbanizzazione strategica dello Stato": per sostenere e rilanciare economie nazionali ormai stabilmente a crescita zero, le strategie statuali fanno propria la cultura del capitalismo urbanizzato e in particolare dell'urbanesimo innovativo delle imprese start-up e delle altre economie "creative" di successo. In tal senso si può parlare dell'affermarsi di uno *start-up state* (Moisio e Rossi, 2020) che opera nella costruzione concreta e simbolica di progetti di innovazione concepiti e gestiti in modo da ottenere un impatto mediatico e discorsivo tale da indirizzare la condotta quo-

tidiana delle persone e dunque la mentalità collettiva verso una logica di imprenditorializzazione dei comportamenti sociali.

In altre parole, lo Stato non si limita a dar vita a “fredde” iniziative di politica industriale, come nello Stato imprenditoriale novecentesco, ma si impegna nel creare un ambiente culturale e socio-istituzionale favorevole alla formazione di economie innovative, capaci di competere alla scala globale: mette in campo una complessa governamentalità, da un lato mobilitando “dal basso” una fitta rete di attori locali e dall’altro fregiandosi del contributo di influenti innovatori globali, come le grandi *corporation* estere dell’*high-tech*. Così facendo, lo Stato prepara il terreno al paradigma tecno-economico del digital-algoritmico, creando le condizioni per il suo primato nell’immaginario nazionale.

La pandemia da Covid-19 ha rilanciato il ruolo dello Stato come agente di sviluppo, tanto che oggi si parla diffusamente dell’emergere di un nuovo “capitalismo di stato” in diversi angoli del pianeta, dall’Unione Europea del *Recovery Plan* alle economie emergenti del Sud del mondo. Lungi dal riportare in auge lo statalismo novecentesco di segno keynesiano, l’attuale “capitalismo di stato” si inserisce in una tendenza pre-esistente alla pandemia da parte delle autorità di governo a perseguire una sempre più ampia e profonda imprenditorializzazione degli individui sul piano sia materiale che simbolico, mediante grandi progetti infrastrutturali da un lato e un’incessante ricostruzione del senso di cittadinanza secondo il modello tecnologico dall’altro (Dye et al., 2022; Wang e Tan, 2020).

Due esempi particolarmente efficaci, nel contesto italiano, sono lo Human Technopole e il più ampio distretto dell’innovazione Mind di Milano-Rho e il polo dell’innovazione tecnologica di San Giovanni a Teduccio nell’area orientale di Napoli, entrambi progettati a partire dalla metà dello scorso decennio. In entrambi i casi, il governo nazionale, insieme con le amministrazioni comunali e regionali e altri attori locali, ha mobilitato un potente apparato mediatico-discorsivo che ha fatto leva sul potere evocativo dell’immagine di città internazionale di successo, come nel caso di Milano dopo l’Expo 2015, o di grandi brand globali come Apple e Cisco nel caso di Napoli. L’intento di questi pro-

getti di innovazione urbana è ottenere un ritorno politico-economico capace di eccedere gli ambiti territoriali in cui essi si sviluppano e propagarne gli effetti a una scala nazionale, compensando così la tendenza dei monopolisti della metropoli-piattaforma (le grandi *corporation* tecnologiche) alla sottrazione della ricchezza generata al suo interno. Gli esempi cui si guarda in questi progetti – per quanto non dichiaratamente – sono il progetto israeliano di *start-up nation* e la strategia di sovranità tecnologica nota come *French Tech* perseguita dal governo francese (Senor e Singer, 2009; Fischer, 2022). Al di là delle differenze, il tratto comune in queste due esperienze è la costruzione statuale di un modello di nazione produttiva e innovativa a partire dal successo di un distretto high-tech: lo Station F a Parigi, creato nel 2017 e presentato dal governo francese come il più grande incubatore di start-up al mondo, e la Silicon Wadi (secondo la retorica governativa, la più grande concentrazione di start-up innovative al mondo) sviluppatasi nell'area urbana intorno a Tel Aviv su impulso del Technion, l'università tecnologica di fama globale che ha sede nella vicina città di Haifa.

L'accelerazione nell'investimento non solo privato (il *venture capital*, il capitale di rischio offerto da *venture capitalists* e cosiddetti *angel investors* a progetti innovativi di start-up di impresa) ma anche pubblico e statale negli spazi urbani in quanto fonti primarie di creazione di valore economico non è socialmente indolore. Piuttosto, può avere l'effetto di destabilizzare il metabolismo di un ambiente urbano, fino alla dissipazione degli elementi costitutivi che ne garantiscono l'equilibrio. Gli ambienti urbani con maggiore densità abitativa e presenza di classi sociali diverse hanno un metabolismo più complesso e delicato, ma in molti casi anche reattivo e capace di autoprotettersi.

Quando nel novembre del 2018 Amazon annunciò la propria decisione di insediare nuove sedi direzionali (i cosiddetti *second headquarters*) nell'area suburbana di Washington DC e nel quartiere del Queens a New York, nella prima la decisione fu accettata senza suscitare resistenze; mentre nella seconda, dopo l'iniziale entusiastico sostegno all'operazione fornito dal governo locale (con la promessa di generosi sgravi fiscali), si venne a formare un fronte di opposizione, compren-

dente residenti, amministratori e stakeholders locali, che indusse in breve tempo Amazon a rivedere i propri piani. Gli oppositori facevano notare come l'insediamento di un'impresa di tali dimensioni creasse sì migliaia di posti di lavoro, ma per lo più esterni al mercato del lavoro locale e con possibili ricadute negative sia in termini di inflazione dei prezzi immobiliari (in un contesto come quello newyorchese già afflitto da anni da una *housing crisis* dovuta alla scarsità di abitazioni a prezzi abbordabili per la classe lavoratrice) sia di ulteriore congestionamento delle infrastrutture della città, come ad esempio i trasporti e il sistema fognario, già in difficoltà a causa della cronica insufficienza di investimenti pubblici per la loro manutenzione (Steinmetz, 2017). Questa vicenda evidenzia i seguenti tre aspetti: 1) che gli ambienti urbano-metropolitani densamente abitati sono organismi sociali per i quali occorre mettere in campo adeguate politiche di ricezione di attività economiche esogene a forte impatto sociale; 2) che questi stessi ambienti urbano-metropolitani possiedono al proprio interno una società capace di reagire e mobilitarsi in difesa dei propri spazi di vita; 3) che la progettualità dello *start-up state* può diventare oggetto di contestazione dal basso.

La vicenda dell'insediamento mancato di Amazon a New York, ma anche l'esplosione della pandemia nel 2020 e la conseguente "crisi urbana" che essa ha innescato non tolgono che le città restino appetibili per le grandi *corporation* alla ricerca di "capitale umano", ossia di manodopera da reclutare, sia qualificata che a basso costo, e di un tessuto sociale attraversato da una circolazione diffusa, un vero e proprio "ronzio" (*buzz*), di conoscenze e informazioni informali e non codificabili (Storper e Venables, 2004) al di fuori degli spazi e dei tempi ufficiali di lavoro. La stessa Amazon, nel dicembre del 2019, ha reso noto di essere impegnata nell'allestimento di un proprio ufficio a New York, che per quanto di portata decisamente più contenuta rispetto all'ambizioso piano di *second headquarters* annunciato in precedenza (1500 posti di lavoro contro i 30mila circa precedentemente attesi) testimonia l'interesse irriducibile a ogni ostacolo del colosso del commercio online per la città di New York. Questa volta, però, Amazon ha evitato

di localizzare una propria sede nel mezzo dello spazio urbano “ordinario”, con tutto ciò che ne consegue in termini di tensioni sociali e contestazioni pubbliche, ma anche in senso positivo di immersione nel flusso invisibile di circolazione delle conoscenze. Ha optato invece per l’ambiente riservato e protetto di Hudson Yards, a Manhattan, un lussuoso complesso multifunzionale (residenze, uffici, negozi) appena ultimato, ritenuto dagli osservatori il più spettacolare e dispendioso progetto immobiliare che abbia visto la luce nella Grande Mela dai tempi del Rockefeller Center edificato nel 1931. Secondo gli analisti (Shkury, 2021), nonostante il suo ridimensionamento, la scelta localizzativa di Amazon ha fatto da stimolo alla ripresa del mercato immobiliare nel comparto degli uffici e dell’intero settore tecnologico a New York dopo il brusco rallentamento imposto dalla pandemia.

Conclusioni

Prima dell’esplosione della pandemia nel 2020, le contraddizioni alla base del successo delle *superstar cities* trovavano esemplificazione a una scala *intra*-urbana nell’acuirsi di una crisi abitativa apparentemente senza vie di uscita, foriera di tensioni tra i residenti storici e i *new comers* dotati di alti redditi (l’affluente classe creativa celebrata da Richard Florida), e a una scala *inter*-urbana nell’approfondirsi incessante delle diseguaglianze regionali.

Nella seconda metà della scorsa decade, la concomitanza di questi due processi di divaricazione dello sviluppo ha causato l’insorgere del nuovo populismo, con il suo portato di ideologia nazionalista, anti-urbana e suprematista sul piano etnico e culturale. L’avvento della pandemia nel 2020 ha fatto esplodere la crisi urbana che covava sotto le ceneri già negli anni precedenti e che appariva limitata al settore abitativo e ad alcuni comparti commerciali. Negli anni della pandemia, gli organi di informazione hanno raccontato a più riprese la crisi profonda che ha colpito in modo particolare i centri urbani incentrati sugli affari di città come Londra, Mumbai, New York, San Paolo, Shanghai, che fino a ieri esemplificavano il trionfo della città nel capitalismo glo-

bale a base tecnologica. In queste città si è assistito all'aggravarsi della crisi del commercio a dettaglio già in affanno prima dell'esplosione della pandemia, insieme all'esodo di molti residenti e imprese verso località con costi più accessibili. La crisi dell'economia locale porta all'erosione della base fiscale a disposizione delle amministrazioni locali, mettendo a repentaglio la loro capacità di offrire i servizi pubblici fondamentali e tenere in vita le infrastrutture che ne garantiscono il funzionamento di base, e al tempo stesso costringe i governi locali ad affidarsi a grandi progetti urbani al fine di ricavarne risorse derivanti dagli oneri di urbanizzazione (il cosiddetto *value capture*).

All'allarme per lo snaturamento sociale e demografico dei centri urbani che segnava la fase pre-pandemica subentra dunque lo spettro ancora più temibile della vera e propria estinzione urbana: non già la fine della città in quanto tale (in quanto fenomeno millenario, la città continuerà a esistere), ma l'estinzione dell'urbanità intesa come riproduzione di forme di vita legate a luoghi specifici.

Solitamente, nell'opinione comune si tende a considerare in maniera separata, se non antitetica, le due fasi appena descritte: la fase di effervescenza urbana che precede l'esplosione della pandemia nel 2020 e l'attuale fase post-pandemia segnata dal ritorno compulsivo alla crescita urbana. L'obiettivo di questo contributo è stato mostrare come invece tali fasi siano in relazione tra loro. La fase attuale contrassegnata da ripresa frenetica dei consumi (compreso quello immobiliare) e inflazione sostenuta dei prezzi è la conseguenza non solo della pandemia ma anche del modello di sviluppo economico-urbano squilibrato, dissipativo e predatorio che il capitalismo globale delle piattaforme aveva imposto a una scala planetaria negli anni che l'hanno preceduta e che tuttora resta dominante nelle nostre società.

Bibliografia

Ahmed, S. (2010) *The Promise of Happiness*. Duke University Press, Durham, NC.

- Brenner, N. e C. Schmid (2014) “The ‘urban age’ in question”, *International Journal of Urban and Regional Research* 38(3): 731–55.
- Cabanas, E. e E. Illouz (2019) *Manufacturing Happy Citizens. How the Science and Industry of Happiness Control Our Lives*. Polity, Cambridge.
- Davies, W. (2015) *The Happiness Industry: How the Government and Big Business Sold Us Well-Being*. Verso, Londra.
- Dye, B., Schindler, S. e D. Rwehumbiz (2022) *The political rationality of state capitalism in Tanzania: Territorial transformation and the entrepreneurial individual*. *Area Development and Policy* 7(1), pp. 42-61.
- Etzkowitz, H. (2008) *The Triple Helix. University-Industry-Government Innovation in Action*. Routledge, New York.
- Fischer, S.-C. (2022) “France: A European pioneer in the geopolitics of technology”, *CSS Analyses in Security Policy*, <http://hdl.handle.net/20.500.11850/540143>
- Florida, R. (2012) *The Rise of the Creative Class – Revisited*. Basic Books, New York.
- Fujita, M. e Thisse JF (2013) *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Globalization*. Cambridge University Press, New York.
- Gabrys, J. (2016) *Program Earth: Environmental Sensing Technology and the Making of a Computational Planet*. Minnesota University Press, Minneapolis.
- Greenfield, A. (2017) *Radical Technologies. The Design of Everyday Life*. Verso, Londra.
- Gyourko J, Mayer C. and Sinai T (2013) “Superstar cities”. *American Economic Journal: Economic Policy* 5(4), pp. 167–199.
- Hoffmann L., Fainstein S. e D. Judd (a cura di) (2011) *Cities and Visitors: Regulating People, Markets, and City Space*. Blackwell, Malden.
- Krivý, M. (2018) “Becoming-platform: The urban and the city”, *Mediapolis* <https://www.mediapolisjournal.com/2018/10/becoming-platform/>
- Magnaghi, A., Perelli, A., Sarfatti, R. e C. Stevan (1970) *La città fabbrica. Contributi per un’analisi di classe del territorio*. Cluep, Firenze.

- Mazzucato, M. (2013) *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sectors Myths*. Anthem Press, Londra.
- McNeill, D. (2021) "Urban geography 1: 'Big tech' and the reshaping of urban space", *Progress in Human Geography*, 45(5): 1311-1319.
- Moisio, S. e U. Rossi (2020) "The start-up state: Governing urbanised capitalism", *Environment and Planning A: Economy and Space* 52(3), pp. 532-552
- Moretti, E. (2012) *The New Geography of Jobs*. Mariner Books, Boston.
- Morozov, E. (2013) *To Save Everything, Click Here: Technology, Solutionism, and the Urge to Fix Problems that Don't Exist*. Allen Lane, Londra.
- Parker G.G., Van Alstyne M.W. e S.P. Choudary (2016) *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy – and How to Make Them Work for You*. Newton, New York.
- Perez, C. (2010) "Technological revolutions and techno-economic paradigms", *Cambridge Journal of Economics* 34(1), pp. 185-202.
- Reba, M., Reitsma, F. and K. C. Seto (2016) "Spatializing 6,000 years of global urbanization from 3700 BC to AD 2000", *Scientific Data* 3, doi: 10.1038/sdata.2016.34.
- Rossi, U. (2019) "The common-seekers: Capturing and reclaiming value in the platform metropolis", *Environment and Planning C: Politics and Space* 37(8), pp. 1418–1433.
- Rossi, U. (2020) "Fake friends: The illusionist revision of Western urbanology at the time of platform capitalism", *Urban Studies* 57(5): 1105-1117.
- Rossi, U. e A. Di Bella (2017) "Start-up urbanism: New York, Rio de Janeiro and the global urbanization of technology-based economies", *Environment and Planning A: Economy and Space* 49(5), pp. 999–1018.
- Senor, D. e S. Singer (2009) *Start-Up Nation. The Story of Israel's Economic Miracle*. Twelve, New York.
- Shkury, S. (2021) "Amazon and tech are leading NYC's office recovery", *Forbes*, 1 marzo: <https://www.forbes.com/sites/shimonshkury/2021/03/01/amazon-and-tech-are-leading-nycs-office-recovery/?sh=5982147f5b43>

- Srnicek, N. (2017) *Platform Capitalism*. Polity, Cambridge.
- Steinmetz, K. (2017) “Winning Amazon’s new headquarters could come with hidden costs”, *Time*, 18 ottobre. Online: <http://time.com/4987883/amazon-hq2-headquarters-costs/>
- Storper, M. e A.J. Venables (2004) “Buzz: face-to-face contact and the urban economy”, *Journal of Economic Geography* 4(4), pp. 351-370.
- Visnjic I., Neely A., Cennamo C. et al. (2016) “Governing the city: Unleashing value from the business ecosystem”, *California Management Review* 59(1), pp. 109-140.
- Wang J. e J. Tan (2020) “Social factory as prosaic state space: Redefining labour in China’s mass innovation/mass entrepreneurship campaign”, *Environment and Planning A: Economy and Space* 52(3): 510-531.
- Zukin, S. (2020) *The Innovation Complex: Cities, Tech, and the New Economy*. Oxford University Press, New York.

Democratizzare l'economia di piattaforma

*Mayo Fuster Morell, Melissa Renau Cano
e Ricard Espelt*

Introduzione

Aziende come Glovo, Deliveroo e UberEats hanno attirato molti investitori che hanno riversato grandi quantità di denaro nelle loro aziende, nonostante la sostenibilità economica dei loro modelli di business sia spesso messa in discussione (Ball, 2020). Tuttavia, non sono solo i modelli di business delle aziende ad essere messi sotto esame dall'opinione pubblica, ma anche i bassi salari e le cattive condizioni di lavoro a cui sono sottoposti i lavoratori di queste compagnie, così come la mancanza di accesso degli stessi ai tradizionali sistemi di protezione sociale (Urzi Brancati et al., 2020). Questo tipo di piattaforme rientrano in un ampio insieme di lemmi tra cui “platform economy”, “sharing economy” e “gig-economy” che si riferiscono tutti al consumo e alla produzione collaborativa di capitale e di lavoro tra gruppi dislocati supportati da una piattaforma digitale (Fuster Morell, 2018). Questa modalità di produzione relativamente nuova si sta espandendo in sottoinsiemi dell'economia nel suo complesso ed è diventata una priorità assoluta per i decisori politici di tutto il mondo (Codagnone et al., 2016; Fabo et al., 2017; Wood et al., 2019). L'economia delle piattaforme è accompagnata da una grande varietà e complessità del lavoro di piattaforma (Forde et al., 2017). Una complessità caratterizzata, per esempio, da attività diverse (Codagnone & Martens, 2016) o svolte *in loco* e online (Huws et al., 2016).

Anche se le piattaforme differiscono molto per quanto riguarda i servizi che forniscono, ciò che hanno in comune è che il loro modello di business non sarebbe possibile senza i recenti sviluppi dell'intelligenza artificiale (IA) o dei dispositivi di geolocalizzazione che permettono una raccolta massiccia di dati (Lee et al., 2015; Ivanova et al., 2018; Veen et al., 2019). Eppure, questa non è l'unica cosa che hanno in comune. Le piattaforme sono state recentemente oggetto di attenzione pubblica a causa del controllo totale che esercitano sui loro lavoratori attraverso le IA e i software di geolocalizzazione, come pure per la carenza di accesso ai sistemi di protezione sociale e la mancanza di progressione di carriera dei lavoratori (Forde et al., 2017; Parent-Thirion et al., 2017; Pesole et al., 2018; Kilhoffer et al., 2019). Infatti, i lavoratori di aziende come Deliveroo e UberEats sono di solito pagati per singole "consegne" o "corse", il che si traduce in una competizione tra i colleghi per i "lavoretti" meglio pagati, e lo staff che vuole che si lavori in orari asociali per ottenere questo risultato (Lehdonvirta, 2018). Le piattaforme accettano anche più lavoratori del necessario, il che esaspera ulteriormente la competizione per i turni e funge da ulteriore strumento di disciplinamento del lavoro (Altenried, 2019; Ivanova et al., 2018).

Tali pratiche sono considerate da un corrente della letteratura come basate sui principi del taylorismo (Taylor, 2006). Il taylorismo o gestione scientifica è una teoria del management che mira a identificare i modi per migliorare l'efficienza economica e la produttività del lavoro attuando pratiche come la riduzione del controllo dei lavoratori sul processo lavorativo, la divisione dei compiti in altri più semplici e la possibilità di offrire un pagamento differenziale basato sulle prestazioni dei lavoratori (McGaughey, 2018; Wood et al., 2019). Queste pratiche sono attualmente implementate nell'economia delle piattaforme grazie a recenti sviluppi tecnologici come il management algoritmico (Lee et al., 2015; Rosenblat & Stark, 2015; Jarrahi & Sutherland, 2019). Deliveroo, ad esempio, utilizza tattiche di management che si collocano all'interno della stessa app dell'azienda, dal momento che i rider ricevono regolarmente, incoraggiamenti generati algebricamente

per migliorare le loro prestazioni (Gandini, 2019; Veen et al., 2019). In alcuni luoghi, i fattorini di Deliveroo hanno ricevuto valutazioni mensili personalizzate sul loro “tempo medio di accettazione degli ordini”, sul “tempo di viaggio verso il ristorante”, sul “tempo di viaggio verso il cliente”, sul “tempo presso il cliente”, su “ordini in ritardo” e su “ordini non assegnati” (Gandini, 2018).

Nonostante il dibattito si concentri su questo nuovo tipo di piattaforme estrattiviste, esistono piattaforme più etiche e democratiche basate sulla vera collaborazione, sull'economia sociale e sulla conoscenza aperta. Tuttavia, ci sono pochi studi basati su analisi di casi empirici che esplorano piattaforme più eque, molti dei quali considerano solo progetti altamente paradigmatici come Fairbnb (Foramitti et al., 2020; Petruzzi et al., 2019) o SMart (Charles et al., 2020). Per esempio, Martinelli et al. (2019) hanno pubblicato un'indagine in cui hanno analizzato diversi casi di cooperative, evidenziandone il potenziale per creare e promuovere posti di lavoro di qualità utilizzando piattaforme digitali. Ma l'articolo non offriva un'analisi approfondita dei risultati di ciascuna organizzazione in termini di condizioni di lavoro o qualità democratiche, ne intravedeva solo il potenziale (ibidem).

Distinguere le piattaforme a partire dalla *Matrice delle qualità democratiche*

La Matrice delle qualità democratiche delle piattaforme digitali è composta da 6 dimensioni che permettono un'analisi olistica dei modelli di piattaforma.

La dimensione della governance valuta la gestione relativa alla costituzione della piattaforma (trasparenza, politiche di partecipazione e statuto giuridico), e la gestione delle interazioni con la piattaforma (corrispondenza tra le funzionalità della piattaforma e il grado in cui gli utenti possono partecipare). La dimensione del modello economico studia la relazione tra i benefici economici (distribuzione e destinazione), il loro impatto sociale (condizioni di lavoro e diritti, tipo di crescita) e la sostenibilità economica del modello tenendo conto degli

aspetti finanziari. La dimensione tecnologica si riferisce all'architettura tecnologica e al software (considerando il grado di riproducibilità) nella misura in cui favoriscono l'accessibilità e la libertà (classificando il tipo di licenza della piattaforma). Rispetto alla conoscenza invece si considerano due elementi: i dati (accesso ai dati generati dall'utente) e il contenuto (licenza del contenuto generato dall'utente). Le dimensioni della responsabilità sociale e dell'impatto valutano, infine, il livello di responsabilità verso le implicazioni negative dell'economia della piattaforma.



Al fine di procedere con l'applicazione empirica della Matrice, è stato sviluppato un set di indicatori relativi alle variabili di analisi. Il design si basa su un'analisi multidisciplinare dello stato dell'arte dell'economia di piattaforma da una prospettiva economica, tecnologica, ambientale, di genere e inclusione, legale e politica.




Modelli di economia di piattaforma

La Matrice delle qualità democratiche delle piattaforme digitali parte dall'ipotesi che sia possibile distinguere tra tre diversi modelli di piattaforma: Unicorni, Open Commons e Cooperative di piattaforme. In questa sezione, i tre diversi modelli sono presentati, analizzati e collegati con la Matrice.

La produzione paritaria basata su beni comuni (*commons-based peer production*) è un concetto (Benkler, 2006) utilizzato per descrivere forme di produzione caratterizzate da apertura alla partecipazione (Fuster Morell, 2010), forte uguaglianza nella distribuzione dei contributi all'interno della comunità (Ortega, 2009), decentralizzazione (Crowston & Howison, 2006; Lanzara & Morner, 2004), modularità e granularità (Benkler, 2006), assenza di coercibilità e coordinamento basato sulla stigmergia (Siefkes, 2010), processi trasparenti (Bauwens, 2007), proprietà intellettuale comunitaria (Wark, 2004), e dimensioni di valore oltre le concezioni monetarie (Fuster Morell et al. , 2016). Le piattaforme open commons sono generalmente promosse da organizzazioni con una governance basata sulla comunità. Questo modello di piattaforma utilizza Free Libre Open Source Software (FLOSS) e licenze aperte che rendono accessibili dati e conoscenze. Tali piattaforme sono associate all'economia circolare, alla sostenibilità dell'impatto ambientale e ad un orientamento al valore sociale.

Gli Unicorni invece sono delle startup promosse da aziende tecnologiche con un'alta capitalizzazione di mercato. Il termine "unicorni" è stato usato per la prima volta da Aileen Lee in un post su *TechCrunch* riferendosi alle aziende nate dopo il 2003 che sono state valutate fino a 1 miliardo di dollari di capitalizzazione di mercato ad un certo punto del loro ciclo vitale. Gli Unicorni sono aziende multinazionali orientate al profitto la cui governance è limitata alla proprietà della piattaforma. Di solito sono sviluppati con un software proprietario e dati chiusi. Gli unicorni sono anche orientati al valore economico e hanno impatti dirompenti sulla sovranità delle città, l'ambiente, l'inclusione e il genere.

ULTIMO MIGLIO

Modelli organizzativi/ dimensioni	Unicorni 	Cooperative di piattaforma 	Open Commons 
Governance	Persone giuridiche commerciali	Piccole e medie imprese, cooperative	Fondazioni e associazioni
	Le multinazionali sono riluttanti a coinvolgere la comunità	Coinvolgimento formale o informale della comunità nel processo decisionale. A volte proprietà collettiva	Rappresentanza formale della comunità nel consiglio di amministrazione
	Governance orientata al profitto.	Sostenibilità economica e benefici destinati alla mission	Modelli economici adattati per mantenere la governance della comunità
	Sistema di gestione algoritmica: utilizzato	Sistema di gestione algoritmica: dipende dal caso	Sistema di gestione algoritmica: per lo più non utilizzato
Modello economico	Proprietà privata	Dipende dal caso: per lo più basato su principi cooperativi.	Proprietà collettiva e pubblica.
	Scopo principale dei benefici del progetto o benefici ipotetici: reinvestiti nel progetto e distribuiti agli investitori		Scopo principale dei benefici del progetto o benefici ipotetici: Reinvestiti nel progetto.
	Modello di crescita: crescere il più velocemente possibile. Non decentralizzare la governance. Probabilmente con l'idea di vendere la piattaforma in futuro quando c'è un'offerta di acquisto altamente redditizia		Modello di crescita: crescere replicando il modello. Decentralizzazione progressiva della governance della piattaforma.
	Finanziamento: dipendenza dai round di finanziamento		Finanziamento: Non round di finanziamento.

Dati e conoscenza	Dati chiusi Copyright limitato	Dipende dal caso (alcune piattaforme promuovono i dati aperti, alcune hanno accesso limitato)	Dati aperti. Licenza aperta
Tecnologia	Software proprietario	Dipende dal caso (alcune piattaforme promuovono software aperto; altre utilizzano software proprietario)	Software aperto
Responsabilità sociale	Orientato al valore economico; impatti negativi sulla sovranità della città, sul deterioramento del lavoro e sui diritti umani; la promozione dello sviluppo sostenibile e dei diritti umani è talvolta parte della RSI, ma non è fondamentale per il modello	Orientato al valore sociale ed economico. La promozione dello sviluppo sostenibile e dei diritti umani è fondamentale	Orientato al valore sociale. La promozione dello sviluppo sostenibile è fondamentale per il modello

Il termine cooperativismo di piattaforma, infine, è stato reso popolare da Trebor Scholz e Nathan Schneider (Scholz, 2016; Scholz & Schneider, 2017). Secondo Scholz (2016), le piattaforme devono essere improntate ai valori del cooperativismo, e gli strumenti digitali devono aumentare la scalabilità delle stesse e il loro impatto sociale ed economico. Tuttavia, a causa della sua novità, questo modello rimane in gran parte non studiato. Allo stesso tempo, Fuster Morell (2017) ha sostenuto che le cooperative di piattaforma dovrebbero adottare software e licenze aperti considerando l'importanza degli aspetti tecnologici delle stesse.

La tabella sopra riassume le diverse tipologie di piattaforme digitali considerate nella definizione della Matrice.

Quattro piattaforme pro-democratiche dell'ecosistema europeo

Approfittando del quadro analitico presentato in precedenza, procediamo con la presentazione di quattro casi di piattaforme di consegna di cibo pro-democratiche da e con una presenza nell'Unione Europea. Più precisamente, i casi dal primo al terzo operano rispettivamente in Francia, Germania e Barcellona, mentre il quarto – Coopcycle – riunisce entità e progetti pro-democratici dall'Europa e dal Canada.

La Cour Cyclette è un'impresa cooperativa che opera nella Val de Marne – un dipartimento francese situato a sud-est della città di Parigi – e che offre un servizio di consegna in bicicletta. Questo servizio, secondo i suoi soci, mira a promuovere lo sviluppo delle imprese locali e a combattere la precarizzazione del lavoro condizioni di lavoro precarie. Trattandosi di una piattaforma cooperativa, ogni membro ha diritto di voto nel processo decisionale. Inoltre, la remunerazione e le condizioni di lavoro sono concordate congiuntamente dai membri della cooperativa. Il servizio di consegna in bicicletta di La Cour Cyclette non utilizza nemmeno un sistema di gestione algoritmico. Al momento dell'intervista, il servizio di consegna aveva un corriere pagato direttamente dall'azienda. Essendo una piattaforma cooperativa, le entrate sono reinvestite nel progetto. Non sono sostenuti da alcun programma di finanziamento e quindi dipendono da fondi pubblici e dalle quote obbligatorie dei membri. La Cour Cyclette è l'unica entità studiata che ha raggiunto il *break-even point*. Dal punto di vista della tecnologia, fanno uso del software Coopcycle, mentre da quello della conoscenza non è possibile esportare, copiare o accedere a qualsiasi API. Il servizio di consegna di biciclette di La Cour Cyclette ha al suo centro i valori dell'economia circolare. Oltre ad essere una cooperativa di ciclo-logistica – una decisione presa per ridurre le emissioni dell'ultimo miglio di attività di consegna in città – forniscono anche materiale informativo per aumentare la consapevolezza sul consumo sostenibile. Danno inoltre priorità alla responsabilità sociale quando scelgono i fornitori di servizi per la piattaforma.

Crow è una cooperativa indipendente di corrieri in biciclette che opera a Berlino e che si basa sull'autogestione e sull'economia circolare. Come cooperativa Crow è gestita democraticamente dai suoi 15 membri: 10 uomini, 5 donne tra i 23 e i 37 anni. Sette dei quindici membri non sono tedeschi. La loro formazione varia dal livello di istruzione più basso al dottorato e operano attraverso diversi gruppi di lavoro specializzati con competenze precise. Un aspetto interessante di Crow è che i corrieri della piattaforma sono lavoratori autonomi, anche se evitare il deterioramento delle condizioni di lavoro è parte della mission di Crow. Infatti, questo inquadramento giuridico è concordato tra i suoi membri e permette loro di rispondere alla condizione economica e ai bisogni dei diversi membri. Secondo uno dei membri della cooperativa: "Ci consideriamo veramente democratici. Se la maggioranza ha votato per qualcosa, se parliamo tra di noi e qualcuno si trova in una situazione finanziaria difficile e vorrebbe lavorare di più, troveremo il modo affinché queste persone possano lavorare di più. Non è una questione di chi e cosa. È solidarietà ed empatia. È così che troviamo soluzioni, anche se è una soluzione privata". Dal punto di vista retributivo viene dato un minimo garantito all'ora ai corrieri della piattaforma e a volte i loro guadagni orari sono migliori di qualsiasi altro corriere di Berlino. Secondo il loro sito web, fornire un servizio di consegna in bicicletta permette ai corrieri di evitare gli ingorghi essendo più veloci della consegna motorizzata nelle ore di punta. Il loro modello di crescita si basa sull'aumento del numero di utenti senza modificare la struttura di governance della piattaforma. Crow non beneficia di finanziamenti o fondi pubblici e non richiede alcuna quota obbligatoria per i membri i quali, hanno dichiarato, non hanno intenzione di vendere la piattaforma in futuro. Anche Crow fa uso del software di Coopcycle ma non è possibile esportare, copiare o accedere a qualsiasi API. La cooperativa promuove il riciclo e dà priorità alla responsabilità sociale nella scelta dei fornitori di servizi.

Mensakas è stata fondata nel 2018 a Barcellona da ex rider di piattaforme come Glovo e Deliveroo. In quanto cooperativa, la governance di Mensakas è affidata ai suoi membri: 8 soci lavoratori, di cui 2

donne e 3 uomini provenienti da Spagna, Colombia e Venezuela. Il membro più anziano ha 56 anni. La maggior parte dei fondatori ha seguito studi post-obbligatori, ma alcuni membri non hanno completato l'istruzione obbligatoria. La cooperativa cerca di promuovere migliori condizioni di lavoro: i corrieri della piattaforma sono dipendenti diretti e guadagnano il salario minimo. Inoltre, le donne guadagnano il 5% in più del salario base a seguito della decisione dei membri della cooperativa. I guadagni della cooperativa sono destinati ad essere reinvestiti nel progetto. Il loro modello di crescita si basa sulla replica dello stesso e sul progressivo decentramento della governance della piattaforma. Per ottenere ciò sostengono altre iniziative che mirano a offrire un'alternativa alle grandi piattaforme, non si preoccupano tanto della crescita del progetto in sé, ma del cambiamento sistemico che potrebbe essere portato dalla crescita di altre alternative. Mensakas ha raggiunto il break-even nel corso del 2020 ma invece di affidarsi a *round* di finanziamento privato approfitta dei fondi pubblici, delle quote obbligatorie dei membri e dei proventi provenienti dalla propria attività. Anche Mensakas ricorre al software di Coopcycle ma stanno progettando di sviluppare una propria app in modo da incorporarne una parte nel marketplace degli esercizi commerciali e nei siti web dei ristoranti cosicché gli ordini vengano reindirizzati alla loro piattaforma e poi ai corrieri. Inoltre, puntano ad ospitare il software su server ad energia verde.

CoopCycle invece è una federazione di cooperative di consegna in bicicletta fondata nel 2017. Governata democraticamente dalle coop, permette loro di essere unite e di ridurre i costi grazie alla messa in comune delle risorse. La sede di Coopcycle si trova a Parigi e la maggior parte delle cooperative e delle organizzazioni della rete sono in Francia. Tuttavia, la rete ha un approccio internazionale e conta già organizzazioni provenienti da Canada, Regno Unito, Germania, Belgio, Italia, Svezia, Polonia e Spagna e segue progetti di costruzione di alternative in Sud America ed Est Europa. CoopCycle applica una governance democratica a livello locale: tutti i membri della federazione CoopCycle devono, nella loro coop locale, offrire contratti salariati

ai propri corrieri appena possibile e organizzare democraticamente la distribuzione dei guadagni. A livello di federazione, le coop locali decidono insieme, sulla base del principio “una coop = una voce”, su questioni chiave come il livello di contribuzione di ogni membro, come verranno spesi i fondi messi in comune, il sistema di retribuzione per i servizi forniti. La maggior parte dei profitti sono destinati ad essere reinvestiti nel progetto, ma non hanno ancora raggiunto il break-even point. Per finanziarsi, ogni coop locale contribuisce secondo il suo guadagno (2% del loro valore aggiunto) e può beneficiare di tutti i servizi offerti.

Per capire come ogni caso presentato in questo capitolo si differenzi in base all'adempimento dei valori democratici inclusi nella Matrice, è stato condotto un confronto tra i casi di studio. Anche se nessuno dei casi soddisfa il 100% delle qualità, la maggior parte di essi realizza alcuni aspetti della Matrice ad un buon livello. Come menzionato nell'introduzione, anche se si individuano principalmente tre modelli di business, questa classificazione non mira ad affermare che l'ecosistema dell'economia di piattaforma sia conforme a modelli organizzativi chiaramente delimitati. Al contrario, l'economia di piattaforma è un ecosistema altamente complesso in cui si trovano differenze intergruppo. Pertanto, questa classificazione riconosce che le qualità democratiche delle piattaforme sono diverse a seconda del tipo di modello organizzativo - unicorno, coop, o open commons – ma bisogna anche notare che ci sono differenze tra entità che appartengono allo stesso tipo.

Dimensione	Sotto-dimensione	CILFé	CROW	Co-opCycle	Men-sakas
Governance	Tipologia di organizzazione				
	Partecipazione				

Modello economico	Mission				
	Modello di crescita				
	Break-even point				
	Forme di finanziamento no-profit				
Policy tecnologica	FLOSS				
	Decentralizzazione				
Policy dei dati	Copyleft				
	Open Data				
Responsabilità sociale	Inclusione socio-economica				
	Impatto ambientale				

Conclusioni

Il lavoro in piattaforma è alla ribalta del dibattito pubblico per una serie di motivi, principalmente perché aziende come Glovo, Deliveroo e UberEats stanno promuovendo condizioni di lavoro scadenti e violano i diritti dei lavoratori (Tassinari & Maccarrone, 2020; Wood et al., 2019). Fanno questo mentre aumentano il controllo sul lavoro e aiutano gli investitori a trarre profitto dalla loro attività. Eppure, l'economia delle piattaforme offre una diversità di modelli di business con diverse qualità democratiche, come analizzato secondo la *Matrice delle qualità democratiche delle piattaforme digitali*.

In questo capitolo, abbiamo proposto una distinzione tra piattaforme unicorno, open commons e cooperative di piattaforme. L'obiettivo principale delle piattaforme unicorno è speculativo, quindi di solito non cercano di evitare le esternalità negative causate dalla loro attività, mentre gli open commons e le cooperative di piattaforme si basano su valori di economia sociale e solidarietà.

L'economia di piattaforma è un ecosistema molto complesso, poiché comprende un gran numero di settori e aree di attività (Forde et al., 2017). Presenta quindi una grande varietà di tipologie di lavoro e di attori coinvolti (Codagnone & Martens, 2016). Ci sono differenze all'interno di ogni modello di piattaforma come l'area di attività e il tipo di lavoro svolto. A questo proposito, l'attenzione dei media è attirata soprattutto dalle aziende unicorno. Tuttavia, come menzionato in precedenza, ci sono proposte di modelli di business alternativi tra cui CoopCycle che sono veramente basati sulla collaborazione, la sostenibilità e la protezione del lavoro e dei diritti. Tuttavia, queste iniziative mancano dell'attenzione dei media e della consapevolezza dei potenziali clienti. L'attuale letteratura accademica evidenzia il potenziale di queste organizzazioni pro-democratiche per favorire la protezione del lavoro e dei diritti, promuovendo al contempo uno sviluppo sostenibile (Martinelli et al., 2019). In questo capitolo, abbiamo presentato quattro di queste alternative con sede in Europa e condotto una breve analisi delle loro qualità pro-democratiche. Abbiamo scoperto che tutte e quattro le organizzazioni sono state spinte dall'obiettivo di trasformare l'attuale contesto capitalista. Per quasi tutte le piattaforme, il passaggio a un'economia circolare e la promozione del consumo sostenibile sono essenziali, così come la promozione di migliori condizioni di lavoro. Tuttavia, queste iniziative, più che essere un sogno che si realizza, comportano alcune sfide. Secondo l'applicazione della Matrice, nessuno dei casi soddisfa completamente tutti i requisiti per definirsi 100% pro-democratico.

Tuttavia, tutti i modelli di piattaforma hanno alcune caratteristiche che sono un segnale della loro visione pro-democratica. In primo luogo, per quanto riguarda la dimensione della governance, tutte le piattaforme analizzate promuovono una gestione collettiva. Da un lato, le imprese coinvolgono i membri nei processi decisionali e, dall'altro, la loro governance è basata su principi democratici. In secondo luogo, per quanto riguarda il modello economico, tutte le organizzazioni studiate hanno un approccio no-profit. Infatti, la maggior parte di loro reinveste o ha l'intenzione di reinvestire i guadagni nel loro progetto.

Tuttavia, solo un caso, La Cour Cyclette (CILFé) ha raggiunto il punto di pareggio. Così, la sostenibilità economica è una delle principali sfide del cooperativismo di piattaforma e dei progetti open commons. In termini di politiche tecnologiche, tutti i casi promuovono il software aperto e le architetture tecnologiche decentralizzate. Al contrario, mancano dati aperti. Così, nonostante il software sia aperto e sotto licenza copyleft, non è possibile scaricare i dati generati dagli utenti. Infine, quasi tutti i progetti si prendono cura della loro responsabilità sociale e ambientale, dando priorità a fornitori orientati all'economia solidale, promuovendo il consumo responsabile, consapevoli dell'impatto ambientale dell'infrastruttura della piattaforma anche se non usano ancora server ecologici efficienti.

Questi risultati contribuiscono alla costruzione di emergente letteratura accademica e divulgativa che mira a comprendere queste alternative. Ancora più importante, la nostra ricerca mostra che stanno emergendo organizzazioni pro-democratiche alternative alle piattaforme unicorno, e sebbene debbano affrontare sfide importanti per quanto riguarda la sostenibilità economica e la scalabilità, stanno prospettando un futuro alternativo in cui la tecnologia non è usata come scusa per la precarizzazione e un maggior controllo del lavoro, ma come strumento per costruire organizzazioni più orizzontali desiderose di proteggere i diritti del lavoro.

Bibliografia

- Altenried. (2019). On the last mile: Logistical urbanism and the transformation of labour. *Work Organisation, Labour & Globalisation*, 13(1), 114.
- Ball, J. (2020, May 2). Deliveroo was the poster child for venture capitalism. It's not looking so good now. *The Guardian*.
- Bauwens, M. (2007, October 20). Peer-to-Peer Governance, Production and Property: P2P as a Way of Living. Part 1. *Master New Media*.
- Benkler, Y. (2006). *The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom*. Yale University Press.

- Charles, J., Ferreras, I., & Lamine, A. (2020). A freelancers' cooperative as a case of democratic institutional experimentation for better work: A case study of SMart-Belgium. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 26(2), 157–174.
- Codagnone, C., Biagi, F., Abadie, F., & Institute for Prospective Technological Studies. (2016). *The passions and the interests: Unpacking the 'sharing economy'*. Publications Office.
- Dagnone, C., & Martens, B. (2016). *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*. SSRN Electronic Journal.
- Crowston, K., & Howison, J. (2006). Hierarchy and centralization in free and open source software team communications. *Knowledge, Technology & Policy*, 18(4), 65–85.
- De Groen, W.P., Maselli, I., & Fabo, B. (2016). *The Digital Market for Local Services: A one-night stand for workers? An example from the on-demand economy [CEPS Special Report]*. Centre for European Policy Studies.
- Fabo, B., Karanovic, J., & Dukova, K. (2017). In search of an adequate European policy response to the platform economy. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 23(2), 163–175.
- Foramitti, J., Varvarousis, A., & Kallis, G. (2020). Transition within a transition: How cooperative platforms want to change the sharing economy. *Sustainability Science*, 15(4), 1185–1197.
- Forde, C., Stuart, M., Joyce, S., Oliver, L., Valizade, D., Alberti, G., Hardy, K., Trappmann, V., Umney, C., & Carson, C. (2017). *The Social Protection of Workers in the Platform Economy* (p. 128). Policy Department A: Economic and Scientific Policy - European Parliament.
- Fuster Morell, M. (2017). *Towards a Theory of Value of Platform Cooperativism*. In T. Scholz & N. Schneider (Eds.), *Ours to hack and to own: The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*. OR Books.
- Fuster Morell, M. (Ed.). (2018). *Sharing cities: A worldwide cities overview on platform economy policies with a focus on Barcelona* (Sehen). Editorial UOC.

- Fuster Morell, M. (2010). Participation in online creation communities: Ecosystemic participation? Conference Proceedings of JITP 2010: The Politics of Open Source, 1, 270–295.
- Fuster Morell, M., Carballa Smichowski, B., Smorto, G., Espelt, R., Imperatore, P., Rebordosa, M., Rocas, M., Rodríguez, N., Senabre, E., & Ciurcina, M. (2017). Multidisciplinary Framework on Commons Collaborative Economy (DECODE, p. 145).
- Fuster Morell, M., & Espelt, R. (2019). A Framework to Assess the Sustainability of Platform Economy: The Case of Barcelona Ecosystem. *Sustainability*, 11(22), 6450.
- Fuster Morell, M., Salcedo, J. L., & Berlinguer, M. (2016). Debate About the Concept of Value in Commons-Based Peer Production. In F. Bagnoli, A. Satsiou, I. Stavrakakis, P. Nesi, G. Pacini, Y. Welp, T. Tiropanis, & D. DiFranzo (Eds.), *Internet Science* (Vol. 9934, pp. 27–41). Springer International Publishing.
- Gandini, A. (2019). Labour process theory and the gig economy. *Human Relations*, 72(6), 1039–1056.
- Huws, U., Spencer, N., & Joyce, S. (2016). Crowd Work in Europe: Preliminary results from a survey in the UK, Sweden, Germany, Austria and the Netherlands (p. 58). Foundation for European Progressive Studies.
- Ivanova, M., Bronowicka, J., Kocher, E., & Degner, A. (2018). The App as a Boss? Control and Autonomy in Application-Based Management (p. 27). Europa-Universität Viadrina.
- Jarrahi, M. H., & Sutherland, W. (2019). Algorithmic Management and Algorithmic Competencies: Understanding and Appropriating Algorithms in Gig Work. In N. G. Taylor, C. Christian-Lamb, M. H. Martin, & B. Nardi (Eds.), *Information in Contemporary Society* (Vol. 11420, pp. 578–589). Springer International Publishing.
- Kilhoffer, Z., De Groen, W. P., Lenaerts, K., Smits, I., Hauben, H., Waeyaert, W., Giacumacatos, E., Lhernould, J.-P., & Robin-Olivier, S. (2019). Study to gather evidence on the working conditions of platform workers.

- Lanzara, F., & Morner, M. (2004). Making and sharing knowledge at electronic crossroads: The evolutionary ecology of open source. Fifth European Conference on Organizational Knowledge, Learning and Capabilities, Innsbruck, Austria.
- Lee, M. K., Kusbit, D., Metsky, E., & Dabbish, L. (2015). Working with Machines: The Impact of Algorithmic and Data-Driven Management on Human Workers. Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference on Human Factors in Computing Systems - CHI '15, 1603–1612.
- Lehdonvirta, V. (2018). Flexibility in the gig economy: Managing time on three online piecework platforms. *New Technology, Work and Employment*, 33(1), 13–29.
- Martinelli, F., Bozzoni, S., Caroli, S., Tamascelli, F., & Guerini, G. (2019). Platform Cooperativism in Italy and in Europe. 28.
- McGaughey, E. (2018). Taylorooism: When network technology meets corporate power: Technology meets corporate power. *Industrial Relations Journal*, 49(5–6), 459–472.
- Ortega, F. (2009). *Wikipedia: A Quantitative Analysis*. Universidad Rey Juan Carlos.
- Parent-Thirion, A., Biletta, I., Cabrita, J., Llave Vargas, O., Vermeulen, G., Wilczynska, A., & Wilkens, M. (2017). 6th European Working Conditions Survey: Overview report (2017 update). Publications Office of the European Union.
- Pesole, A., Urzì Brancati, M. C., Fernández-Macías, E., Biagi, F., & González Vázquez, I. (2018). Platform workers in Europe evidence from the COLLEEM survey. (p. 65).
- Petruzzi, M. A., Sheppard, V., & Marques, C. (2019). Positioning Airbnb and Fairbnb in the sharing-exchange continuum. *Current Issues in Tourism*, 1–4.
- Rosenblat, A., & Stark, L. (2015). Uber's Drivers: Information Asymmetries and Control in Dynamic Work. *SSRN Electronic Journal*.
- Scholz, T. (2016). Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy. Rosa Luxemburg Stiftung.

- Scholz, T., & Schneider, N. (Eds.). (2017). *Ours to hack and to own: The rise of platform cooperativism, a new vision for the future of work and a fairer internet*. OR Books.
- Siefkes, C. (2010, November 23). *Self-organized Plenty*. Keimform. *Auf Der Suche Nach Dem Neuen Im Alten*.
- Tassinari, A., & Maccarrone, V. (2020). *Riders on the Storm: Workplace Solidarity among Gig Economy Couriers in Italy and the UK*. *Work, Employment and Society*, 34(1), 35–54.
- Taylor, F. W. (2006). *The Principles of Scientific Management*. Cosimo, Inc.
- Urzi Brancati, M. C., Pesole, A., Fernández-Macías, E., Europäische Kommission, & Gemeinsame Forschungsstelle. (2020). *New evidence on platform workers in Europe results from the second COLLEEM survey*.
- Veen, A., Barratt, T., & Goods, C. (2019). *Platform-Capital's 'App-etite' for Control: A Labour Process Analysis of Food-Delivery Work in Australia*. *Work, Employment and Society*,
- Wood, A. J., Graham, M., Lehdonvirta, V., & Hjorth, I. (2019). *Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy*. *Work, Employment and Society*, 33(1), 56–75.

I paradossi del lavoro di piattaforma

Dal *lavoro digitale* al salario prestazionale¹

Federico Chicchi e Marco Marrone

Introduzione: l'imprenditore di sé e l'al di là del binarismo del lavoro

Il lavoro che la piattaforma digitale organizza, sollecita e comanda è in primo luogo un'attività che sfugge alle rappresentazioni tradizionali del mercato del lavoro. Una delle questioni ricorrenti che interroga l'ambito del cosiddetto *lavoro di piattaforma* riguarda, non a caso, lo statuto giuridico - ma forse potremmo dire più in generale, la *trama regolativa*, delle attività produttive che si realizzano a partire dalla presenza di una mediazione digitale tra datore di lavoro e lavoratore. Nel dibattito giuslavoristico sull'argomento si tende a riassumere la questione attraverso la seguente domanda: questi lavoratori sono nei fatti liberi professionisti, operativi come piccole imprese autonome e in questo modo esposti senza mediazioni alle turbolenze del mercato, oppure diversamente, essi rappresentano una nuova e autentica forma di lavoro, che merita un suo proprio status legale e un suo specifico apparato regolativo? (Prassl and Risak, 2016).

Quello che ci pare qui utile tenere sotto osservazione è, vista da una prospettiva diversa da quella appena proposta, la ricostruzione

¹ Il presente lavoro è frutto di una riflessione comune tra i due autori. Tuttavia, sul piano formale è possibile attribuire il primo e quarto paragrafo a Federico Chicchi e il secondo e terzo a Marco Marrone. Le conclusioni sono state redatte a quattro mani.

del modo in cui la logica produttiva del capitalismo digitale impatta sul rapporto sociale di produzione contemporaneo, contribuendo ad alterare ulteriormente e radicalmente le sue classiche forme industriali e salariali. Ciò che ne deriva in termini di “forma” del lavoro è, allora, tutt’altro che semplice da descrivere, soprattutto se per farlo rimaniamo all’interno dell’ormai analiticamente logoro schema di classificazione *autonomia/subordinazione*. Quello che ci sembra oggi fondamentale è provare, invece, a interrogare le *ibridazioni* continue, ricorrenti e talvolta “mostruose” che le piattaforme determinano e introducono sul modo di lavorare a partire da un processo di *mutazione* del lavoro che era certamente iniziata precedentemente, ad esempio, in modo piuttosto evidente, nell’ambito del *lavoro artistico* (Corsani e Lazzarato, 2008; Turrini e Chicchi, 2014).

Le figure lavorative emergenti nei contesti digitali (e i *rider* del *food delivery* in modo particolare) si pongono infatti tendenzialmente e intrinsecamente a cavallo dei vincoli classici del lavoro dipendente e sempre di più sono costretti ad assumere, assieme ad alcuni precisi vincoli di subordinazione gestiti per lo più dall’algoritmo, compiti e mansioni caratterizzati, come nella attività d’impresa vera e propria, da una assunzione personale del rischio produttivo. Potremmo allora rilevare come il lavoro di piattaforma scriva (di fatto formalizzandola nella sua prassi) una variegata *zona grigia* di posizioni ibride (e per questo difficilmente tutelabili dagli strumenti tradizionali della rappresentanza) che sono immerse in una crescente ambiguità, soggettiva e oggettiva, tra autonomia ed eterodirezione della loro attività occupazionale. Come direbbe Silvio Lorusso (2018): “benvenuti nell’*imprendicariato*”, quel posto cioè dove lo spirito imprenditoriale, più che una liberazione dal lavoro salariato, rischia di rappresentare una vera e propria trappola. Antonella Corsani (2020) preferisce, in proposito, parlare di *individualizzazione del lavoro salariato*, cioè di un processo caratterizzato dal diffondersi, sempre più trasversale ai diversi settori produttivi, di forme di remunerazione collegate, da un lato alle personali performance di lavoro individuali e dall’altra al rendimento economico e finanziario dell’azienda. In questo senso l’attività, e la remun-

nerazione del lavoratore sarebbero appese a doppio filo al successo di mercato dell'impresa per cui si lavora. Questo comporta, innanzitutto, il necessario e *immediato* coinvolgimento del lavoratore nei destini dell'impresa.

Per comprendere il lavoro di piattaforma, le sue intricate e inedite configurazioni, districandoci tra le ambiguità che vengono continuamente a prodursi, occorre allora precisare con attenzione il contesto generale all'interno del quale il lavoro mediato *del digitale* si viene oggi a rideterminare. È quello che tenteremo di fare nel proseguo di questo contributo.

I paradossi del lavoro digitale

Quando ci confrontiamo con le piattaforme digitali, crediamo sia possibile evidenziare come più che a un'innovazione ci si trovi di fronte a uno dei modi più significativi attraverso cui il capitalismo ha reagito alla crisi economico-finanziaria del 2008, mettendo a valore tanto le possibilità offerte dallo sviluppo tecnologico, quanto il risultato di un decennio di politiche di austerità e precarizzazione del lavoro. Questo, tuttavia, non significa che le piattaforme non presentino importanti elementi di discontinuità nelle modalità attraverso cui il processo lavorativo viene organizzato. A differenza di quanto promesso dai classici sull'*automazione* (Pollock, 1956), nonostante il vasto impiego di tecnologie digitali, nelle piattaforme, ad esempio quelle di *food delivery*, non assistiamo affatto a un miglioramento delle condizioni lavorative o all'emergere di modelli organizzativi basati su di una maggiore partecipazione dei lavoratori, come ad esempio le eterarchie (Stark, 2009; Girard & Stark, 2003). In questo senso, come osservano Srnicek e Williams (2015), più che incrementare lo sviluppo tecnologico – come pure viene spesso narrato anche dai guru della tecnologia come Elon Musk – il capitalismo si trova a comprimerlo, limitandolo alle sole funzioni necessarie ad alimentare i meccanismi di accumulazione senza redistribuire benefici tra i lavoratori. In altre parole, il modo in cui le tecnologie vengono impiegate dai processi produttivi tende oggi a

produrre dei paradossi, ossia delle specifiche contraddizioni nei confronti delle promesse di autonomia, flessibilità e sicurezza poste dalle piattaforme che vengono puntualmente rovesciate nel loro opposto.

Senza avere per questo la pretesa di una elaborazione esaustiva di questi elementi, la definizione di *lavoro digitale* può aiutarci a individuare alcune delle soluzioni di continuità e dei paradossi più significativi a riguardo. La letteratura economica ha solitamente impiegato questo concetto in almeno due declinazioni. La prima si è distinta nei primi anni del nuovo secolo soprattutto negli ambienti di impresa, tra manager, innovatori e consulenti d'azienda. In questo ambiente il *digital labor* fa riferimento al processo di automazione, più o meno integrale, della produzione, cioè guardando al modo in cui la capacità di processare dati da parte delle piattaforme e quella degli algoritmi possa ridurre ciò che già tempo fa Diebold (1952) definiva in 'la capacità delle macchine di ridurre l'apporto umano alla produzione' (Diebold, 1952)". Tra gli studi più noti in questa prospettiva vi è quello di Frey e Osborne (2017), che, osservando lo sviluppo tecnologico e il modo in cui esso può potenzialmente incidere sul mercato del lavoro, sottolineano come il 47% dei lavori disponibili negli USA – ossia quelli caratterizzati da mansioni routinarie e bassi salari - sono a rischio di sostituzione. In questa prospettiva, il rischio maggiore dell'impiego delle tecnologie digitali nella produzione è quello di una progressiva sostituzione del lavoro umano con conseguenze significative nei confronti tanto della tenuta occupazionale, quanto della capacità riproduttiva dei segmenti maggiormente esposti ai rischi dell'automazione. Tuttavia, tale lettura dei processi di digitalizzazione è stata particolarmente criticata negli ultimi anni, sottolineando come la *digitalizzazione del lavoro* non sia limitata soltanto ad alcune tipologie di lavoro, ma sia destinata a trasformare ogni tipo di attività produttiva, agendo dunque in maniera trasversale rispetto ad esse. In questa prospettiva, Pfeiffer e Suphan (2015) sottolineano come la ricerca qualitativa da tempo abbia messo in luce come, nonostante l'immagine dell'automazione ricorra nelle diverse accelerazioni dello sviluppo industriale, le tecnologie impattino piuttosto sulla capacità di estrazione di valore dal lavoro,

dunque sulla possibilità di estendere e intensificare il governo del “lavoro vivo”. Una prospettiva simile è condivisa da Casilli (2020), dove la promessa dell’arrivo dei robot non viene soltanto criticata perché inadeguata a cogliere la reale entità delle trasformazioni in corso, ma perché del tutto funzionale a compiere una *docilizzazione* della forza lavoro necessaria a garantire la progressiva *piattaformizzazione* dell’economia. In questa seconda accezione, dunque, il *digital labor* indica il modo in cui le tecnologie digitali impattano sul lavoro umano, riconfigurandolo in molte delle sue tradizionali dimensioni, al fine di renderlo maggiormente accondiscendente e performativo. In altre parole, come osserva Casilli (2020, p. 21ss):

“Le inquietudini contemporanee sulla scomparsa del lavoro sono un sintomo della vera trasformazione in atto: non la sua scomparsa, ma la sua digitalizzazione. Questa dinamica tecnologica e sociale mira alla trasformazione del gesto produttivo umano in micro-operazioni sottoremunerate o non remunerate al fine di alimentare un’economia dell’informazione basata principalmente sull’estrazione di dati e sull’assegnazione a operatori umani di mansioni produttive costantemente svalutate poiché considerate troppo piccole, troppo poco visibili, troppo ludiche o troppo poco gratificanti [...] Il digital labor non è una semplice attività di produzione; è soprattutto un rapporto d’interdipendenza tra due categorie di attori sulle piattaforme, gli ideatori e gli utenti”.

In questa prospettiva, il termine *digital labor* finisce dunque per indicare un generale processo di trasformazione del lavoro, radicato in mutamenti di più lungo periodo, che rende significativo il rapporto con le tecnologie digitali a partire dalla loro capacità di frammentare ulteriormente il processo produttivo, di opacizzarlo e di estendere il controllo su quei lavoratori che ne prendono parte. Ma la questione non finisce qui. Non sorprende, infatti, che in primo luogo il termine sia stato impiegato anche per indicare le modalità attraverso cui, nonostante l’assenza di una retribuzione e di una sollecitazione specifica, le piattaforme digitali sono in grado di coinvolgere utenti nella crea-

zione di contenuti (Fuchs, 2014). In questa accezione, il *digital labor* prolunga la lettura delle tendenze messe in luce dal concetto di *free labour* (Terranova, 2000; Armano, Briziarelli, Chicchi, & Risi, 2017), dove l'accento è sull'impiego di forme crescenti di lavoro non retribuito ottenuto attraverso la capacità, rafforzata dall'uso delle tecnologie digitali, di sollecitare coinvolgimento *al di là* della relazione salariale. Da qui, dunque, ha preso origine una corposa letteratura critica che ha messo in luce la capacità delle piattaforme digitali di estrarre valore anche da attività non tipicamente produttive quali l'audience, l'esposizione alla pubblicità, la formazione o i momenti di gioco e svago. In altre parole, in questa accezione il termine *digital labour* ci pare conduca verso un nuovo terreno sociale dello sfruttamento i cui confini sono ancora da precisare.

In questa costante espansione della capacità del capitalismo digitale di mettere a valore un numero crescente di attività produttive e riproduttive, il termine *digital labour*, al passo con il dispiegarsi di queste tendenze, è andato progressivamente arricchendosi di significato finendo per oltrepassare anche i suoi originali confini marxiani. Come osserva in proposito Gandini (2020), ciò ha comportato il progressivo svuotamento di significato del termine *digital labour* che, dalla sua origine ortodossa radicata nel campo della sussunzione reale oggi si trova ad indicare: “indifferentemente quasi tutte le forme dirette e indirette di lavoro che hanno luogo attraverso la mediazione di un mezzo digitale, indipendentemente dalla sua aderenza a una specifica costruzione teorica” (Gandini, 2020, p. 4, traduzione nostra). Un'ambiguità che ha spinto alcuni a preferire altri termini per indicare prestazioni come quelle dei rider, quali ad esempio “platform labour” o “gig economy”, ma che non mina il portato esplicativo di questo concetto. Senza ignorare le difficoltà che una tale vischiosità comporta, la prospettiva di chi scrive condivide il riconoscimento di un potenziale analitico al concetto di *digital labour* che, grazie alla crescita esponenziale dei processi di accumulazione, oggi si espande fino al punto che “è divenuto quasi impossibile separare il prefisso digitale dall'attività lavorativa” (Gandini, 2020, p. 8). Tuttavia, per poter mettere in luce le specificità del

digital labour in contesti come quello del food delivery o del trasporto urbano, come ci interessa fare qui, tutte attività caratterizzate da una particolare tensione attorno al nodo della subordinazione del lavoro, crediamo sia utile affiancare agli strumenti analitici del *digital labour* quelli della *platform labour process theory* (Altenried, 2017; Van Doorn, 2017). In tal senso, se con il concetto di *digital labour* si tende ad indicare una generale trasformazione della prestazione lavorativa legata al crescente impiego di tecnologie digitali, questa seconda accezione sottolinea invece le modalità con cui il lavoro viene organizzato e controllato su larga scala da parte delle piattaforme (Kushner, 2013). Le piattaforme *lean* e *on demand* - anche se mettono a valore larga parte di lavoro non retribuito come ad esempio i tempi di attesa o quelli dedicati all'utilizzo dello smartphone - vanno allora distinte dalle piattaforme *social* in quanto costituiscono una nuova e differente forma di organizzazione della produzione (Gandini, 2020). La caratteristica principale messa in luce da questa letteratura è l'impiego delle tecnologie digitali per organizzare, coordinare e controllare il lavoro, assieme all'utilizzo di forme di lavoro flessibili e occasionali. L'ipotesi di fondo è che tali contratti non consentono soltanto di ridurre il costo del lavoro e le responsabilità a carico dell'azienda, ma svolgono anche un ruolo cruciale nel sostenere la ristrutturazione dei nuovi meccanismi di governo *digitale* del lavoro (Rosenblat & Stark, 2016). Così, un'analisi del processo lavorativo all'interno delle piattaforme non deve soltanto guardare al modo in cui le tecnologie vengono impiegate per mediare la prestazione lavorativa, ma deve prendere in considerazione anche il ruolo svolto dall'ambito normativo, ossia l'impiego di forme lavorative precarie al fine di consentire tali configurazioni. Allo stesso tempo, per riuscire a comprendere il modo in cui le piattaforme precarizzano e frammentano il lavoro, non è, ci pare, però sufficiente guardare soltanto alla dimensione formale del rapporto di lavoro, ma è necessario interrogare il modo in cui le tecnologie digitali consentono di innovare ed espandere i meccanismi di controllo del lavoro (Graham, Hjorth, & Lehdonvirta, 2017). Si tratta dunque di investigare il modo in cui le piattaforme emergono come dotate di uno specifico potere in grado di

combinare tecnologie digitali, elusioni normative e dispositivi teorici per riuscire allo stesso tempo ad espandere e a opacizzare i meccanismi di estrazione di valore. Pertanto, i paradossi che emergono nelle frontiere dei processi di digitalizzazione del lavoro non sono tanto il frutto di contingenze o esternalità negative, ma sono il risultato del nesso che lega le piattaforme a processi di più lungo periodo, radicati in oltre un trentennio, che giocano un ruolo determinante nel condizionare gli esiti delle ambivalenze dei processi di *digitalizzazione*.

Precarizzazione e retoriche di piattaforma

Un terreno particolarmente significativo nel mettere in luce il procedere paradossale dei processi di digitalizzazione è quello del *food delivery*, che, non a caso, si è contraddistinto negli ultimi anni soprattutto per i conflitti che lo hanno attraversato. Nonostante la digitalizzazione abbia permesso una formalizzazione dei servizi di consegna del cibo, consentendo a queste attività di uscire dalla loro natura informale che tradizionalmente le caratterizza, ben pochi benefici vengono, infatti, riconosciuti ai lavoratori. Al contrario, è facile osservare non solo il permanere delle caratteristiche di povertà e insicurezza che contraddistinguono il lavoro informale, ma anche una loro estensione, determinata dalle scelte organizzative delle piattaforme e dal modo in cui vengono impiegate le tecnologie digitali.

Il processo produttivo delle piattaforme si caratterizza, come abbiamo cercato già di evidenziare, per la sua capacità di sfuggire all'attuale quadro giuridico. Come osserva il sostanzioso dibattito che si è sviluppato tra i giuslavoristi sul tema, è grazie all'impiego delle tecnologie digitali, che consentono di coordinare il servizio di consegna su larga scala mantenendo al contempo un margine inedito di flessibilità, che le piattaforme riescono ad eludere l'effetto delle tutele lavoristiche qualificando il rapporto di lavoro come di natura autonoma (Donini, 2017; Martelloni, 2018; Barbieri, 2019; Aloisi & De Stefano, 2020). Ciò comporta che, nonostante la formalizzazione, i fattorini siano esclu-

si, nei fatti, da ogni tipo di tutela nel lavoro e al fuori di esso, come è accaduto, in ultimo, durante la pandemia di Covid-19 per i rider di tutta Europa che si sono trovati sprovvisti di una tutela welfaristica in grado di far fronte all'avvenuto contagio (Chicchi, Frapporti, Marrone, & Pirone, 2020). Così, attraverso l'elusione normativa, nei processi di digitalizzazione compiuti dalle piattaforme emerge un paradosso che le vede compiere, allo stesso tempo, un processo di formalizzazione e di precarizzazione che invece di estendere le tutele lavoristiche tradizionali, finisce con il legittimare e generalizzare molte delle caratteristiche che contraddistinguono il lavoro informale.

A causa della frammentazione del processo produttivo messa in atto dalle piattaforme, i rider si trovano pertanto esclusi dalla possibilità di accedere ai benefici di una condizione lavorativa formalizzata, preservando i tratti di insicurezza e povertà che caratterizzano il lavoro informale. Proprio a causa della loro qualificazione come lavoratori autonomi, essi si trovano a fare i conti non solo con l'impossibilità di accedere a un salario dignitoso, ma anche privati dei diritti di rappresentanza oltre che delle tutele del welfare. Se nella fase iniziale dello sviluppo del food delivery sono stati impiegati anche contratti a progetto che garantivano l'accesso a un livello minimo di contribuzione, una volta che le piattaforme si sono radicate nei contesti urbani in cui operano, rapidamente la norma è divenuta quella della collaborazione occasionale o, una volta superato il limite annuale di 5.000€, l'apertura della partita IVA. In questa configurazione, i rider finiscono così per restare completamente esposti non solo alla pressione delle piattaforme, ma anche ai rischi – particolarmente significativi data la natura della loro attività che li porta in strada - che caratterizzano il loro lavoro. Non sorprende, dunque, che molte delle lotte in questo settore, a partire da quella di Bologna, abbiano posto al centro delle proprie rivendicazioni proprio l'assenza di una tutela che li copra nei casi di infortunio.

D'altra parte, anche la cosiddetta pratica della *fuga dalla subordinazione* (Salento, 2003) non è un'invenzione che nasce con le piattaforme digitali. Piuttosto, esse si trovano a beneficiare di un progressivo

svuotamento delle tutele lavoristiche condotto nell'ultimo trentennio in nome della flessibilità del mercato del lavoro (Chicchi 2020, Gallino, 2007). In questa prospettiva, le riforme neoliberiste hanno risposto alle pressioni delle esigenze organizzative messe in atto nell'ambito della trasformazione *reticolare* del capitalismo (Boltanski & Chiapello, 2014). Come osserva, ad esempio, la letteratura che nel tempo si è occupata dell'emersione delle catene globali del valore (Borghesi, Dorigatti & Greco, 2017), uno dei fattori che ha motivato la ristrutturazione globale della produzione è proprio la volontà di eludere i vincoli legislativi e contrattuali posti nei confronti dell'iniziativa economica durante il trentennio glorioso. Così, queste riforme non solo hanno creato quelle condizioni sociali necessarie all'ascesa delle piattaforme, ossia la creazione di un esercito di riserva perennemente alla ricerca di un modo per aumentare la propria capacità reddituale, ma anche quelle che consentono loro di impiegare questa forza lavoro in occupazioni sempre più private dei residui di tutela salariale. In altre parole, se da un lato le piattaforme digitali si trovano a beneficiare degli effetti della progressiva precarizzazione del mercato del lavoro, dall'altro ne amplificano la portata, espandendo tali processi in contesti nei quali erano, fino a quel momento, stati assenti.

Per rendere possibile ciò, le piattaforme sfruttano appieno il potenziale della loro metafora, descrivendosi come delle infrastrutture tecnologiche prive di una responsabilità nei confronti delle transazioni che accadono al loro interno (Gillespie, 2010). Nella loro narrazione, dunque, esse non estraggono valore dal lavoro dei rider, ma offrono loro un servizio che gli consente di svolgere in autonomia il servizio di consegna. Una retorica che viene mobilitata non solo al fine di legittimare il proprio modello organizzativo nei confronti delle istituzioni, come ad esempio nelle sempre più frequenti sentenze dei tribunali del lavoro sul tema, ma anche nei confronti dei rider stessi. In questo senso, le piattaforme fanno leva sulla dimensione culturale legata all'immaginario *smart e innovativo*, da un lato servendosene per aggirare i vincoli formali all'economia, raccontandosi come il prodotto di una *disruptive innovation* che impone una trasformazione del quadro giu-

ridico, dall'altro agitando l'immaginario del *lavoretto* che, agli occhi dei rider, diviene funzionale a giustificare l'assenza delle tradizionali tutele lavoristiche. In questo senso, basti pensare all'immagine propagata – soprattutto nelle fasi iniziali – dal marketing delle piattaforme in cui il servizio di consegna viene dipinto come un *hobby* da svolgere nel tempo libero da figure impegnate in altre progettualità di vita, come ad esempio studenti o professionisti dell'alta finanza. Il rischio, però, è che gli effetti della retorica del lavoretto non si limitino a garantire la fuoriuscita dal rapporto salariale da parte delle piattaforme, ma finiscano con il legittimare culturalmente pratiche ben radicate nella storia del capitalismo – e ancora ben presenti – come ad esempio l'impiego del cottimo, finendo per generalizzarle. Come sottolinea Srnicek (2016), la retorica del lavoretto punta anzitutto a separare il lavoro delle piattaforme dalla Storia del lavoro, cancellando con un colpo di spugna non solo le tutele conquistate nei decenni di lotta del movimento operaio, ma anche gli effetti della sua memoria. Allo stesso tempo, però, attraverso la retorica del lavoretto sono i rider stessi ad essere coinvolti dalla promozione tanto degli spazi di flessibilità consentiti dal processo produttivo, quanto dalla dilagante retorica *smart* e dal mito dell'autoimprenditorialità (Casilli, 2020). Nel caso delle piattaforme di food delivery colpisce come, a differenza di quanto accadeva nei tradizionali assetti organizzativi del capitalismo industriale, i rider non solo siano costretti a mettere a disposizione la bicicletta, lo *smartphone* e gli altri strumenti necessari alla produzione, ma anche ad esporsi a rischi significativi, come quello di un incidente stradale, senza avere a disposizione alcuna copertura assicurativa significativa. Come vedremo più avanti, grazie anche alla tendenza da parte delle piattaforme di sviluppare rendite di posizione, il funzionamento del processo produttivo non solo elude gli effetti della protezione lavoristica, ma spinge a intensificare sempre più le prestazioni lavorative, amplificando i rischi ai quali sono esposti. Ciò che ci interessa focalizzare qui, però, è come i lavoratori di piattaforma, inclusi i rider, siano inseriti all'interno di una serie di relazioni che li porta a mobilitare risorse necessarie alla produzione rispetto alle quali le piattaforme

sono indifferenti, ossia si limitano a beneficiare del risultato di queste attività cooperative. Una relazione simile a quanto accade nel terreno finanziario, dove gli istituti di credito si trovano a estrarre valore dalla molteplicità di relazioni produttive, riproduttive e cooperative a cui vengono costretti coloro che si trovano nella condizione di dover ripagare un debito (Ross, 2014). Come osservano Mezzadra e Neilson, è questa logica, non più limitata ai soli settori della finanza o dell'estrazione mineraria, ad emergere come tendenza generale del capitalismo, espandendosi, grazie al contributo delle piattaforme, anche dove prima era assente: “L'estrazione, in questo senso allargato, individua le forme e le pratiche di valorizzazione e sfruttamento che si materializzano quando le operazioni del capitale incontrano modelli di cooperazione e di socialità umani esterne ad esso” (Mezzadra & Neilson, 2019, p. 44, traduzione nostra). È in questa prospettiva, dunque, che la capacità delle piattaforme di eludere i vincoli normativi e salariali posti all'azione economica, non solo si rende funzionale a ridurre il costo del lavoro, ma diviene la base di un nuovo regime di estrazione del valore dai rapporti sociali che le circondano.

Il lavoratore sospeso tra auto impresa e subordinazione (fittizia)

Per poter sostenere la loro natura estrattiva, le piattaforme si servono non solo della retorica del lavoretto, ma anche di quella dell'*imprenditore di sé* e del *capitale umano* (Aubrey, 1995; Dardot & Laval, 2013; Chicchi e Simone, 2017), e questo emerge, in particolare, anche rispetto alle lotte dei rider. Secondo questa chiave di lettura, il cottimo viene allora, ad esempio, esaltato perché allineato e complice di un'idea di meritocrazia che premia i rider più veloci e penalizza i fannulloni, finendo per alimentare la competizione tra i lavoratori per la conquista del mercato su cui agiscono le diverse piattaforme. Così, se da un lato le piattaforme di food delivery impiegano la leva del lavoretto per attirare un numero crescente di rider, dall'altro, una volta catturati all'interno dell'ecosistema della piattaforma, questi vengono sottopo-

sti a una pressione continua, che incrementa progressivamente il loro livello di coinvolgimento nel servizio incardinandoli sulle logiche del *ranking* algoritmico. In alcune piattaforme dove la subordinazione del lavoro è poco o per niente formalizzata, la propensione ad aprirsi a una soluzione di tipo imprenditoriale, trova poi terreno ancora più fertile. Piattaforme come Airbnb, ad esempio, sono a volte utilizzate da chi ha a disposizione anche solo piccoli spazi (un piccolo appartamento, un monolocale, o addirittura solo una stanza libera, interna al proprio domicilio) per realizzare attività remunerative che forniscono un sostegno complementare al proprio reddito individuale e/o familiare. In questo caso è possibile allora mobilitare tutta una serie di atteggiamenti che sul piano soggettivo si iscrivono direttamente dentro una postura di tipo imprenditoriale. Ma cosa significa essere imprenditori sulle piattaforme? Occorre arrivarci per gradi.

Per comprendere l'impatto della piattaforma digitale sulla esperienza lavorativa è necessario, infatti, partire dall'erosione dei confini del lavoro così come li avevamo conosciuti nel novecento (Chicchi e Simone, 2017). Non c'è dubbio alcuno che una quantità crescente di lavoro nella società contemporanea si costituisca, diversamente che nel passato, sotto le spoglie di una sorta di fittizia impresa individuale. L'ambivalenza che pare sussistere nello spazio post-salariale del lavoro contemporaneo, sospeso, potremmo dire, tra un bisogno di riconoscimento di protezioni e tutele stabili del lavoro e la volontà di intraprendere un'attività più flessibile e autonoma, va dunque affrontata in tutta la sua complessità. Questo anche per evitare il rischio di leggere la nuova ed emergente qualità soggettiva del lavoro solamente come esito della corruzione del lavoro dipendente e delle sue forme tradizionali di solidarietà. Ciò, infatti, costituirebbe, a nostro avviso, un grave errore di analisi, in gran parte dettato da una certa nostalgia per il regime industriale fordista, trappola interpretativa da evitare a tutti i costi. Quello che pare qui rilevante è che, sebbene i nuovi lavoratori siano da un lato difficili da collocare nelle categorie legali e/o statistiche del lavoro salariato tradizionali e dall'altro siano sempre più spinti a rappresentarsi come una particolare forma di impresa in-

dividuale, o, per dirla con la più stretta retorica neoliberista, come manager di se stessi e del proprio capitale umano, il loro comportamento non sia tuttavia affatto ascrivibile, almeno nella maggioranza dei casi, nell'orizzonte strategico e per lo più opportunistico e individualista del mero fare *business*. Il lavoro di piattaforma, quando non è ridotto e umiliato a realizzare una serie di *microtasking*, infatti, chiama direttamente in causa un desiderio di autonomia e rimodulazione personale della temporalità del lavoro e anche un'elevata dose di cooperazione e condivisione che da un lato il digitale riesce a catturare e a rendere disponibile ai processi di estrazione del valore e dall'altra, però, costituisce un'importante riserva di socialità che se adeguatamente sollecitata può essere utilizzata per dare vita all'organizzazione di pratiche di conflitto e resistenza allo sfruttamento delle piattaforme.

Conclusioni: il Salario prestazionale e le nuove convenzioni del lavoro di piattaforma

Le tecnologie digitali rappresentano indubbiamente uno strumento attraverso il quale il capitalismo contemporaneo è riuscito a rinnovarsi profondamente. La tesi di fondo che abbiamo cercato di sostenere in questo contributo traccia il profilo di un processo di accumulazione che, attraverso l'impiego diffuso delle tecnologie digitali (e delle sue retoriche), non solo ha permesso di adeguare le forze di produzione alle nuove configurazioni *precarie* dei rapporti sociali di produzione, ma anche di catturare e di porre al centro della logica capitalistica settori che erano tradizionalmente legati alla sfera informale dell'economia. Il governo digitale dello *squilibrio strutturale* del capitalismo (Marazzi, 2016) così organizzato finisce, quindi, con il determinare, nella produzione del valore, le condizioni per la precisazione di un crescente rapporto di dipendenza del lavoro nei confronti delle piattaforme e della attività digitale più in generale, capace di estendere la sua influenza ben *al di là* del perimetro della relazione salariale (Supiot, 1999). A formare la forza lavoro necessaria a far emergere le piattaforme sono andati coloro che hanno subito più di tutti gli effetti materiali e cul-

turali dell'erosione della istituzione salariale, che così profondamente aveva caratterizzato il mondo della produzione. Come in una sorta di riedizione della *accumulazione originaria* una moltitudine di soggetti si sono trovati nella condizione di dover offrire la propria capacità produttiva alle piattaforme per poter riuscire a soddisfare i propri bisogni riproduttivi, aprendo al capitalismo nuovi margini di manovra per aggirare i blocchi della crisi apertasi nel 2008.

Le potenzialità offerte dalle tecnologie digitali, inoltre, non solo hanno favorito l'ingresso dei capitali finanziari dove prima erano assenti, ma hanno anche consentito l'importazione di modelli organizzativi e di pratiche elusive che da tempo ormai caratterizzano i comportamenti delle aziende. Da un lato, infatti, come abbiamo visto, la digitalizzazione del food delivery ha comportato l'importazione di pratiche sempre più diffuse all'interno della produzione industriale, come ad esempio la frammentazione del processo produttivo (Gaddi, 2018), l'impiego di meccanismi pervasivi di controllo del lavoro (Delfanti & Frey, 2020), o l'impiego di giochi di produzione volti ad incrementare la produttività del lavoro (Burawoy, 1979). Dall'altro, invece, ha consentito di continuare a scavare dall'interno le forme regolative del lavoro per praticare una destrutturazione della relazione salariale e allargare il campo dello sfruttamento del lavoro. Così, sebbene le piattaforme si iscrivano in un processo di formalizzazione di servizi prima condotti nell'informalità, senza alcuna garanzia sociale, questo processo, come già visto, non corrisponde affatto alla possibilità per i lavoratori di accedere alle tradizionali protezioni welfaristiche del lavoro. Il rapporto salariale, potremmo dire, appare infatti qui come *capovolto*, trascinato in una tendenza opposta alla precedente e che vede all'aumentare del coinvolgimento e della subordinazione dei lavoratori, la crescita dei fattori di insicurezza sociale e lavorativa. È così che le implicazioni che questi meccanismi hanno sia per i lavoratori, sia, in generale, per i contesti in cui operano, portano a far emergere il capitalismo delle piattaforme come fosse una prosecuzione sofisticata delle tendenze estrattive e autoritarie che caratterizzano la cornice del capitalismo contemporaneo.

Posizionando l'emersione delle piattaforme digitali all'interno delle ombre lunghe dei processi di destrutturazione del rapporto salariale, come stiamo cercando di proporre in questa nostra analisi, possiamo guardare allora al *digital labor* non solo come a una combinazione di tecnologie e pratiche organizzative finalizzate alla definitiva destrutturazione del rapporto salariale fordista, ma contemporaneamente come un tentativo di generalizzare un nuovo regime lavorativo imperniato sulla disponibilità dei lavoratori a svolgere *prestazioni* sempre più intensificate e frammentate. La retorica del lavoretto, della flessibilità e dell'autonomia, viene rovesciata dalle piattaforme nel suo opposto, ossia in una condizione di subalternità, ratificata attraverso paradossali *convenzioni individuali*, che si nutre della convergenza e di una ibridazione retorica tra immaginari *smart* ed etica imprenditoriale neoliberista. Da questo punto di vista, la retorica della prestazione che si impone non si limita a eliminare ogni residuo legame nei confronti dell'immaginario del lavoro salariato - a partire dalla sua stessa natura collettiva - ma si rovescia nella promessa secondo cui la sopravvivenza è garantita solo per coloro che si rendono disponibili a competere senza soluzione di continuità e a migliorarsi (nel vortice imperativo nel *management del sé*) sostenendo attività sempre più continuative e intensificate. Il ranking, la disconnessione, la sorveglianza, e l'adozione di assetti organizzativi basati sull'impiego costante di un esercito di riserva, potremmo dire che sono veri e propri dispositivi del *capitalismo digitale* in grado di consentire il governo di un lavoro in gran parte, se non del tutto, privato della protezione garantita dalla mediazione salariale.

A sostenere l'organicità del funzionamento di questi dispositivi vi è, come abbiamo visto, la capacità delle piattaforme di mobilitare un immaginario che non solo consente di legittimare tali pratiche, ma anche di assicurarsi un certo coinvolgimento diretto da parte dei lavoratori. Le piattaforme, in altre parole, fanno leva sia sulle sedimentazioni materiali formatesi nel trentennio neoliberista, sia su quelle retoriche, agitando tanto la flessibilità e l'autonomia proprie del lavoretto, quanto l'etica del mercato e della competizione che caratterizza la figura

dell'imprenditore di sé stesso. Le piattaforme riescono cioè a impiegare per i propri scopi l'idea che una condizione di benessere sia legittima solo per coloro che sono in grado di *performare* prestazioni sempre migliorate e a nutrire una crescente e aggiornata dotazione di *capitale umano*. È in questa luce che il pagamento a cottimo non rappresenta più una rottura nei confronti di un ipotetico passato glorioso del lavoro, ma una continuità con quanto accadeva in precedenza, mettendo in atto una finzione che, sfruttando le pieghe imposte dall'etica neoliberalista, riesce a importare meccanismi mai davvero superati – per restare nel nostro paese basti pensare ad ambiti differenti come quello del lavoro migrante in agricoltura (Perrotta & Sacchetto, 2012) - al centro di uno degli arcipelaghi emergenti della valorizzazione capitalistica.

Ciò che emerge, dunque, non è soltanto il paradosso che vede in quello che viene spesso raccontato come uno degli ambiti più avanzati dello sviluppo la riproposizione di forme retributive che pensavamo ormai poste al margine, come il cottimo, ma anche come quest'ultimo tenti di imporsi come logica generale di un nuovo regime lavorativo basato su quello che potremmo chiamare *salario prestazionale*, ovvero un impasto inedito, tutto a sfavore del lavoratore, tra subordinazione e autonomia di esercizio della attività produttiva. In questo contesto, la digitalizzazione svolge un ruolo fondamentale non solo perché in grado, ci si perdoni il gioco di parole, di espandere *smisuratamente* gli imperativi della misurazione, ma anche perché consente di cristallizzare le asimmetrie di potere e di incorporarle nella soggettività dei rider prodotta dalle piattaforme. Il cottimo, come ci ricorda Marx (1970), non è solo un modo per ridurre il costo del lavoro, ma rappresenta una *finzione* in grado di nascondere, dietro ai generici principi del mercato, il peso di una tale asimmetria di potere. In questo senso, dunque, il cottimo non solo consente alla piattaforma di dispiegare le sue pulsioni estrattive, ma anche di opacizzarle, facilitandone l'adesione e l'interiorizzazione da parte dei lavoratori. Ecco allora l'urgenza politica e sociale di contrastare l'egemonia crescente della retorica 4.0., e più in particolare della *piattaformizzazione* dell'economia, al fine di evitare che la crescente espansione a livello mondiale delle piattaforme legit-

timi l'ascesa di un nuovo regime lavorativo incardinato sulla crescente intensificazione della prestazione individuale, esito del modo in cui le tecnologie, le pratiche organizzative, la regolazione, le infrastrutture *esperienziali* (Borghi, 2021), ma anche le dinamiche sociali urbane, vengono ri-combinate dalle piattaforme per riuscire ad estrarre sempre più valore dalla carne viva dei lavoratori digitali.

Bibliografia

- Altenried, M. (2017). Die Plattform als Fabrik. Crowdwork, Digitaler Taylorismus und die Vervielfältigung der Arbeit. *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft*, 47(2), 175-192.
- Armano, E., Briziarelli, M., Chicchi, F., & Risi, E. (2017). Introduzione. Il lavoro gratuito. Genealogia ed esplorazione provvisoria del concetto. *Sociologia del lavoro*, 145, 7-25.
- Aubrey, B. (1995). *L'impresa di se stessi. Strategie di percorsi di lavoro per il XXI secolo*. Castel Bolognese: Itaca.
- Barbera, F., Dagnes, J., Salento, A., & Spina, F. (2016). *Il Capitale Quotidiano. Un manifesto per l'economia fondamentale*. Roma: Donzelli.
- Barbieri, M. (2019). Della subordinazione dei ciclofattorini. *Labour and Law Issues*, 5(9), 1-56.
- Bengasser, P. E. (2000). The ILO and the informal sector: an institutional history. *ILO Employment Sector*. Ginevra.
- Bologna, S. (2019). *Ritorno a Trieste. Scritti over 80 (2017-2019)*. Trieste: Asterios.
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (2014). *Il Nuovo Spirito del Capitalismo*. Milano: Mimesis.
- Bonetto, S. (2018). Il caso Foodora. In A. Somma, *Lavoro alla spina, Welfare à la carte*. Milano: Meltemi.
- Borghi, V. (2021). *Capitalismo delle infrastrutture e connettività. Proposte per una sociologia critica del «mondo a domicilio»*. *Rassegna Italiana di Sociologia*, 671-699.

- Borghi, V., & Kieselbach, T. (2002). Disoccupazione giovanile e lavoro irregolare: Nord e Sud Europa a confronto. In V. Borghi, *Vulnerabilità, inclusione sociale e lavoro*. Milano: FrancoAngeli.
- Borghi, V., Dorigatti, L., & Greco, L. (2017). *Il lavoro e le catene globali del valore*. Bologna: Ediesse.
- Breman, J., & van der Linden, M. (2014). Informalizing the Economy: The Return of the Soaicl Question at a Global Level. *Development and Change*, 0(00), 1-21.
- Brown, W. (2006). American nightmare: Neoliberalism, neoconservatism, and de-democratization. *Political Theory*, 34(6), 690-714.
- Brown, W. (2019). *In the ruins of neoliberalism: the rise of antidemocratic politics in the west*. New York: Columbia University Press.
- Bruni, A., & Esposito, F. M. (2019). It Obliges You to Do Things You Normally Wouldn't: Organizing and Consuming Private Life in the Age of Airbnb. *PACO Partecipazione e Conflitto*, 12(3), 665-690.
- Burawoy, M. (1979). *Manufacturing consent: Changes in labor process under monopoly capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cant, C. (2017, August 3). *Precarious couriers are leading the struggle against platform capitalism*. Tratto da Krytyka Polityczna & European Alternatives.
- Casilli, A. (2020). *Schiavi del clic. Perché lavoriamo tutti per il nuovo capitalismo?* Milano: Feltrinelli.
- Chen, M. (2006). Rethinking the informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment. In B. Guha-Kasnobi, R. Kanbur, & E. Ostrom, *Linkinf the Informal and Formal Sectors*. Oxford: Oxford University Press.
- Chesta, R. E., Zamponi, L., & Caciagli, C. (2019). Labour Activism and Social Movement Unionism in the Gig Economy. Food Delivery Workers Struggles in Italy. *PACO Partecipazione e Conflitto*, 12(3), 819-844.
- Chicchi, F. (2020). Beyond the 'salary institution': on the 'society of performance' and the platformisation of the employment relationship. *Work Organisation, Labour & Globalisation*. vol. 14, pp. 15-31

- Chicchi, F., & Simone, A. (2017). *La società della prestazione*. Bologna: Editrice Socialmente.
- Chicchi, F., Frapporti, M., Marrone, M., & Pirone, M. (2020). *Covid-19 Impact on Platform Economy. A Preliminary Outlook*. Bologna: AMS Acta.
- Chicchi, F., Leonardi, E., & Lucarelli, S. (2016). *Logiche dello sfruttamento. Oltre la dissoluzione del rapporto salariale*. Verona: Ombre Corte.
- Christensen, C. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Cambridge: Harvard Business Review Press.
- Coin, F. (2019). Your data or your life. On demonetisation, cashlessness and the digital panopticon in India. *Sociologia del lavoro*, 154, 44-59.
- Coin, F., Greppi, S., & De Nicola, A. (2019). Economia informale e lavoro digitale nella cashless society: una cartografia. *Sociologia del Lavoro*, 154, 31-43.
- Countouris, N., & De Stefano, V. (2020, Ottobre 6). *Collective-bargaining rights for platform workers*. Tratto da Social Europe.
- Dardot, P., & Laval, C. (2013). *La nuova razionalità del mondo*. Roma: Derive e Approdi.
- De Nicola, A. (2019). Il platform capitalism di fronte all'economia informale. *Sociologia del Lavoro*, 154, 79-96.
- Delfanti, A., & Frey, B. (2020). Humanly Extended Automation or the Future of Work Seen through Amazon Patents. *Science, Technology, & Human Values*.
- Diebold, J. (1952). *Automation: the Advent of the Automatic Factory*. New York: Van Nostrand.
- Fasano, L. M., & Natale, P. (2019). I Riders: Una ricerca di carattere cognitivo. *Presentazione risultati ricerca dipartimento di studi sociali e politici dell'Università di Milano*. Milano.
- Fisher, M. (2018). *Realismo Capitalista*. Roma: Nero.
- Frey, C. B., & Osborne, M. A. (2017). The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation? *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254-280.

- Fuchs, C. (2014). *Digital Labour and Karl Marx*. Londra: Routledge.
- Gaddi, M. (2018). *Industria 4.0 e il lavoro. Una ricerca nelle fabbriche del Veneto*. Milano: Punto Rosso.
- Gallino, L. (2007). *Il Lavoro non è una merce. Contro la flessibilità*. Bari, Italy: Edizioni Laterza.
- Gallino, L. (2013). *Finanzcapitalismo*. Torino: Einaudi.
- Gandini, A. (2020, Agosto). Digital labour: an empty signifier? *Media, Culture & Society*.
- Gillespie, T. (2010). The politic of platforms. *New media & society*, 12(3), 347-364.
- Giorgiantonio, C., & Rizzica, L. (2018). *Working in the gig economy. Evidence from the Italian food delivery industry*. Bank of Italy. Economic Research and International Relations Area.
- Girard, M., & Stark, D. (2003). Heterarchies of value in Manhattan-based new media firms. *Theory, culture & society*, 20(3), 77-105.
- Graham, M., Hjorth, I., & Lehdonvirta, V. (2017). Digital labour and development: impacts of global digital labour platforms and the gig economy on worker livelihoods. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 23(2), 135-162.
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*(11), 61-89.
- Harvey, D. (2006). *La guerra perpetua: analisi del nuovo imperialismo*. Roma: Il saggiatore.
- INPS. (2018). *17th Annual Report*.
- Kushner, S. (2013). The freelance translation machine: algorithmic culture and the invisible industry. *New Media & Society*, 15(8), 1241-1258.
- Leonardi, D., Murgia, A., Briziarelli, M., & Armano, E. (2019). The ambivalence of logistical connectivity: A co.research with Foodora Riders. *Work, Organisation, Labour & Globalisation*, 13(1), 155.
- Lewis, W. A. (1959). *The Theory of Economic Growth*. London: Allen and Unwin.
- Marx, K. (1970). *Il Capitale. Libro I*. Roma: Editori Riuniti.

- Marx, K. (2012). *Gründrisse. Lineamenti fondamentali di critica dell'economia politica*. Roma: ManifestoLibri.
- Mason, K., & Chakrabarty, R. (2017). The role of proximity in business model design: Making business models work for those at the bottom of the pyramid. *Industrial Marketing Management*, 61, 67-80.
- McClure, P. (2018). "You're fired," says the robot: The rise of automation in the workplace, technophobes, and fears of unemployment. *Social Science Computer Review*, 36(2), 139-156.
- Mezzadra, S. (2011). The topicality of prehistory: a new reading of Marx's analysis of "so-called primitive accumulation". *Rethinking Marxism*, 23(3), 302-321.
- Mezzadra, S., & Neilson, B. (2019). *The Politics of Operations. Excavating Contemporary Capitalism*. Londra: Duke University Press.
- Mojtehedzadeh, S. (2020, Aprile 28). Food-delivery app Foodora announces exit from Canada two months after historic worker win. *The Star*.
- Pacella, G. (2019). Le piattaforme di food delivery in Italia: un'indagine sulla nascita delle relazioni industriali nel settore. *Labour and Law issue*, 5(2), 179-195.
- Patel, N., & Vedula, N. (2006). Dabbawalas of Mumbai. *MBA White Paper*. North Carolina's Kenan-Flagler Business School.
- Pathak, G. (2010). Delivering the Nation: The Dabbawala's of Mumbai. *South Asia: Journal of South Asian Studies*, 33(2), 235-257.
- Perrotta, D., & Sacchetto, D. (2012). Il ghetto e lo sciopero: braccianti stranieri nell'Italia meridionale. *Sociologia del lavoro*, 128, 152-166.
- Pfeiffer, S., & Suphan, A. (2015). The Labouring Capacity Index: Living Labouring Capacity and Experience as Resources on the Road to Industry 4.0. *Working Paper 2015 #2, University of Hohenheim, Chair for Sociology*.
- Pollock, F. (1956). *Automazione: conseguenze economiche e sociali*. Torino: Einaudi.
- Portes, A., Castells, M., & Benton, L. (1989). World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy. In A. Portes,

- & M. Castells, *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Rosenblat, A., & Stark, L. (2016). Algorithmic labor and information asymmetries: A case study of Uber's drivers. *International Journal of Communication*, 10, 3758-3784.
- Rosenfeld, A. S. (2020). ABC to AB 5: The Supreme Court of California Modernizes Common Law Doctrine in *Dynamex Operations West, Inc. v. Superior Court*. *Boston College Law Review*, 61(9), 112-131.
- Ross, A. (2014). *Creditocracy: and the case for debt refusal*. New York: Or Books.
- Routh, S., & Borghi, V. (2016). Introduction. In S. Routh, & V. Borghi, *Workers and the Global Informal Economy: Interdisciplinary perspectives*. New York: Routledge.
- Salento, A. (2003). *Postfordismo e ideologie giuridiche. Nuove forme d'impresa e crisi del diritto del lavoro*. Milano: Franco Angeli.
- Sanyal, K. (2014). *Rethinking capitalist development. Primitive accumulation, governamentality and post-colonial capitalism*. Delhi: Routledge.
- Sassen, S. (1994). The informal economy. Between new developments and old regulations. *Yale Law Journal*, 2289 - 2304.
- Sennet, R. (2006). *The culture of new capitalism*. London: Yale University Press.
- Srivastava, R. (2012). Changing employment conditions of the Indian workforce and implications for decent work. *Global Labor Journal*, 3(1), 63-90.
- Srnicek, N. (2016). *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Srnicek, N., & Williams, A. (2015). *Inventing the future: Postcapitalism and a world without work*. London: Verso Books.
- Stark, D. (2009). *The sense of dissonance. Accounts of worth in economic life*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Supiot, A. (1999). *Au delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*. Parigi: Flammarion.

- Tassinari, A., & Maccarone, V. (2017). The mobilisation of gig economy couriers in Italy: some lessons for the trade union movement. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 23(3), 353-357.
- Terranova, T. (2000). Free labor: producing culture for the digital economy. *Social Text*, 18(2), 33-58.
- Thomas, A. M. (2017, Febbraio 24). *India's short road to crises*. Tratto il giorno Gennaio 9, 2018 da Jacobin: <https://www.jacobinmag.com/2017/02/india-demonetization-cashless-society-modi-farmers/>
- Townsend, A. M., DeMarie, S. M., & Hendrickson, A. R. (1998). Virtual teams: Technology and the workplace of the future. *Academy of Management Perspectives*, 12(3), 17-29.
- van Dijck, J., Poell, T., & de Waal, M. (2018). *The Platform Society. Public values in a connective world*. Oxford: Oxford University Press.
- Van Doorn, N. (2017). Platform labor: On the gendered and racialized exploitation of low-income service work in the 'on-demand' economy. *Information, Communication & Society*, 20(6), 898-914.
- Williams, C. (2009). Formal and Informal Employment in Europe: Beyond Dualistic Representations. *European urban and regional studies*, 16(2), 147-159.
- Zuboff, S. (2019). *Il Capitalismo della Sorveglianza. Il futuro dell'umanità nell'era dei nuovi poteri*. Roma: Luiss.

Algorithmic management nelle piattaforme di food delivery

Tra neo-taylorismo digitale e soggettività messa a valore

*Emiliana Armano, Daniela Leonardi,
Annalisa Murgia*

Introduzione

L'emergere del *platform capitalism* ha portato con sé nuovi modelli e pratiche manageriali (Srnicek, 2016; Armano et al., 2017), così come un controllo del lavoro e dei dati improntato alla connettività digitale, entrambi alla base della cosiddetta 'gestione algoritmica' (Beverungen et al., 2019; Flyverbom, 2019; Mumby e Plotnikof, 2019). Ma cosa si intende esattamente quando si parla di *algorithmic management*? A partire dal caso delle piattaforme digitali di food delivery, in questo capitolo vengono proposte alcune ipotesi teorico-interpretative in merito all'introduzione dei sistemi di *algorithmic management*. Tale modello di management viene esplorato mettendolo in relazione sia al modello tipico del capitalismo industriale, basato sul controllo diretto e disciplinare, sia al modello manageriale tipico del postfordismo, incentrato invece sulla sussunzione della soggettività e dell'autonomia (Boltanski e Chiapello, 1999).

La prima parte del capitolo presenta l'ipotesi interpretativa secondo cui l'*algorithmic management* sia, per certi versi, descrivibile come non completamente nuovo, dal momento che include sia elementi di re-taylorizzazione digitale del lavoro, sia di sussunzione dell'autono-

mia. Nella seconda parte, a partire dai risultati di una conricerca condotta con ciclo-fattorini che lavorano per le piattaforme di *food delivery* e che hanno preso parte alle mobilitazioni avvenute nella città di Torino (Leonardi et al., 2020), viene invece indagato in che modo si esprime l'*algorithmic management* e come viene esperito in questo specifico contesto.

Le conclusioni evidenziano la ridefinizione del concetto di autonomia (teorica e pratica) e di controllo (diretto e indiretto) su base algoritmica e, dunque, si inseriscono all'interno del dibattito (si veda Moore et al., 2020) che ha messo in luce le forme di management e precarizzazione del sé operate dal digitale.

Dal controllo diretto dell'organizzazione scientifica del lavoro, al controllo indiretto e introiettato, fino all'*algorithmic management*

Come sostiene Mengay (2020), dal punto di vista manageriale la trasformazione digitale implica diverse strategie di gestione delle forme di autonomia e controllo di lavoratori e lavoratrici.

L'autonomia può essere descritta a vari livelli: dal più ampio, inerente alle finalità e agli obiettivi del lavoro svolto, a quella meramente organizzativa e operativa. Essa dipende fortemente dal tipo di lavoro che le persone svolgono, ma anche dagli stili e dalle strategie di management. Un lavoro altamente qualificato solitamente richiede un alto grado di autonomia decisionale – in termini di saperi, relazioni, capacità di agire – mentre un lavoro poco qualificato è più spesso caratterizzato da modesta autonomia.

Per quanto riguarda il controllo, in questo lavoro consideriamo tre principali forme: controllo diretto, controllo indiretto e controllo algoritmico.

Il controllo diretto è esercitato dai superiori e si basa sulla sorveglianza diretta delle prestazioni, mentre le macchine vengono utilizzate prevalentemente per misurarle. Si tratta di una modalità tipica della fase taylorista del capitalismo industriale, nella quale è chi determina

la velocità di una catena di montaggio a esercitare controllo, anche se mediato da strumenti di misurazione.

Il controllo indiretto è, invece, una forma di dominio che fa leva sull'autonomia dei/lle lavoratori/trici (Mengay, 2020). È il caso in cui la direzione definisce determinati obiettivi e condizioni (forniture tecniche, accordi obiettivo, priorità strategiche, risorse, ecc.) e spetta invece ai/lle lavoratori/trici definire come realizzare gli obiettivi assegnati mettendo in atto una sorta di “autonomia responsabile”. Si pensi all'adesione richiesta agli imperativi di mercato, presentati come ineluttabili, e al fatto che chi lavora venga spinto/a a identificarsi con il successo economico del datore di lavoro e persino a fissare da sé gli obiettivi che un tempo erano definiti dal management. È così che le decisioni del management svaniscono dietro forze considerate come oggettive e che “i lavoratori sono resi responsabili della traduzione della propria forza lavoro in produzione” (Ferschli, 2017, p. 172). Si tratta di una modalità di controllo tipica del postfordismo, in cui sono gli stessi desideri e passioni dei soggetti a essere messi al lavoro (Bologna e Fumagalli, 1997; Murgia e Poggio, 2014).

L'ultima forma di controllo – quello algoritmico – si innesta con modalità inedite sia sul controllo diretto che su quello indiretto e introiettato. Big data, nuovi sensori, sistemi integrati e *machine learning* possono consentire cicli di feedback costanti e un controllo in tempo reale dei processi lavorativi. Gli algoritmi di controllo diretto vengono utilizzati per informare la gestione delle decisioni o imporre automaticamente obiettivi. Ma il management algoritmico può essere portato a un livello più pervasivo in caso di controllo indiretto, quando è chi lavora che “volontariamente” aderisce agli imperativi della reputazione online e del “mi piace”. In questo senso, i dispositivi di management algoritmico incentivano una supposta “autonomia” dei/lle lavoratori/trici, ma al contempo intervengono direttamente sulla modellazione delle identità attraverso un meccanismo simile all'interiorizzazione degli imperativi di mercato (Cardon, 2015; Finn, 2018; Zuboff, 2019).

In questo contesto, la critica all'*algorithmic management* appare quanto mai attuale. Un algoritmo è un procedimento che risolve un

determinato problema attraverso una serie di passi elementari, è uno strumento, in primo luogo, di codificazione linguistica che consente l'estensione dell'applicazione della nozione di calcolabilità. Se, dunque, l'algoritmo è uno strumento di codificazione linguistica, costituito da un insieme (più o meno complesso) di istruzioni (sequenze) che la macchina può compiere sulla base di una certa memoria, al lavoratore/trice non resta che interagire (o non interagire) con tale macchina digitale, che produce un tracciamento nello spazio e nel tempo di corpi, movimenti e intenzioni con una misurazione di una precisione fino a pochi anni fa impensabile (Moore, 2018).

L'ipotesi teorica che proponiamo in questo capitolo assume per l'appunto che l'algoritmo si attivi attraverso l'interazione con i soggetti e che, per potersi attivare, debba essere integrato relazionalmente mediante una *combinazione attiva* con la *capacità umana vivente* (Alquati, 1994; 2021). Nello specifico, la combinazione attiva collega la capacità umana vivente con le procedure codificate nell'algoritmo e permette dunque alla macchina digitale di riprodursi. Tale processo, in termini deleuziani, consiste nell'*agencement* [concatenamento] (Deleuze e Guattari, 1980; Gherardi, 2016) tra il linguaggio e le pratiche del vivente con il linguaggio della macchina digitale. Rispetto alle riflessioni proposte da Alquati (1994; 2001), la combinazione attiva tende oggi a essere ancora più pervasiva, in modo differenziato e diversificato, e a strutturare diverse attività produttive e riproduttive, dal lavoro retribuito (sempre più digitalizzato) a quelle sui social media. Ogni qualvolta in cui c'è qualcuno che usa una app o una piattaforma c'è una forma di combinazione attiva. In questi termini, la combinazione attiva non solo è parte del processo di estrazione del valore, ma dipende – e al contempo stesso tempo modella – la soggettività stessa. Il presupposto del funzionamento delle piattaforme digitali *lean* (Srnicek, 2016) implica dunque il trasferimento del rischio dall'azienda all'individuo e l'investimento della sua soggettività. Un trasferimento che dà luogo a una sorta di “autoimpresizzazione precaria” e che è specchio della trasformazione neoliberale.

L'algorithmic management nelle piattaforme di food delivery

La struttura delle *food delivery platforms* – piattaforme di lavoro per la consegna degli alimenti – consente di regolare l'offerta di lavoro/attività/servizio in qualsiasi momento con il corrispondente comportamento di consumo/fruizione. L'aspetto rilevante è che i processi di controllo algoritmico intervengono in relazione alla regolazione e sincronizzazione di questi due cicli che sono analiticamente distinguibili e separabili, anche se funzionalmente strettamente correlati.

Questo tipo di piattaforme digitali (Griesbach et al., 2019) consente di creare un quadro di riferimento chiuso, all'interno del quale viene chiesto a lavoratori e lavoratrici di elaborare le loro strategie per massimizzare i propri guadagni. Le piattaforme di *food delivery* tendono infatti a costruire degli ambienti pre-codificati di situazioni e possibili schemi di azione, così come di instradamento delle risposte definiti a priori. Si tratta dunque di ambienti che modellano e vincolano le scelte sul possibile sia di lavoratori e lavoratrici che di consumatori/trici, condizionando in questo senso anche il loro modo di pensare. In qualche modo, si potrebbe dire che le regole del gioco sono definite a priori senza che i giocatori lo sappiano. È così che la logica della remunerazione, dell'attribuzione degli ordini, della valutazione del rendimento viene inscatolata in maniera oscura negli algoritmi che governano il funzionamento delle piattaforme. In questo senso, i/le lavoratori/trici spesso sperimentano l'algoritmo come qualcosa che agisce sulle loro condizioni di lavoro e di vita in maniera arbitraria e imperscrutabile, in modo tuttavia non così differente rispetto all'autorità arbitraria che può essere esercitata da un manager in carne e ossa.

Ciò che differenzia il management algoritmico, secondo la nostra ipotesi, è invece la connessione tra algoritmi digitali e azione umana. L'algoritmo ha una sua coerenza interna di logica e controllo, ma il passaggio alla sua operabilità non è inevitabile. Quando l'algoritmo viene applicato ai processi sociali, infatti, deve trasformare le "rappresentazioni numeriche" (Manovich, 2001) in un processo complesso

di interazione con il linguaggio umano, le rappresentazioni sociali, le soggettività e i comportamenti. Di conseguenza, l'elemento decisivo del management algoritmico non è tanto il controllo automatizzato dei processi di lavoro, quanto l'indirizzamento della prassi sociale, e soprattutto – via *agencement* – la gestione dei margini di incertezza che vi sono insiti. In tale contesto, le asimmetrie informative rappresentano un elemento centrale di controllo del lavoro da parte della piattaforma (Heiland e Brinkmann, 2020; Rosenblat e Stark, 2016; Rosenblat, 2018; Ravenelle, 2019), dato che il potere è una funzione della zona di incertezza che un attore può controllare attraverso il suo comportamento nei confronti della sua controparte e viceversa. Gli algoritmi sono rilevanti operativamente, dunque, non solo per la loro sequenza oggettiva, ad esempio il programma di assegnazione delle consegne e la distribuzione degli ordini, ma anche per l'occultamento dei dati che utilizzano e dei processi decisionali e manipolativi che implicitamente svolgono.

Nei prossimi paragrafi – richiamando i risultati di una *conricerca* (Alquati 1993) condotta dal 2016 a oggi, con un gruppo di ciclofattorini del *food delivery molto attivi nelle mobilitazioni* – esaminiamo i processi con cui si danno le forme di management algoritmico e analizziamo sia le varie modalità di controllo agite mediante le piattaforme¹, sia le risposte elaborate dai/lle lavoratori/trici all'interno di questi ambienti complessi, così come le zone di incertezza e le possibili rotture e fuoriuscite da tali ambienti.

1 L'analisi è stata parzialmente condotta all'interno del progetto di ricerca 'SHARE - Seizing the Hybrid Areas of Work by Re-presing Self-Employment' (Grant Agreement n. 715950), finanziato dall'European Research Council nell'ambito del programma di ricerca e innovazione Horizon 2020 dell'Unione Europea. Una precedente versione del capitolo è stata pubblicata in lingua inglese all'interno del volume *Digital Platforms and Algorithmic Self. Theory, Experiences, Resistance and Counter Cooperation*, curato da Elibetta Risi, Marco Briziarelli e Emiliana Armano per la Westminster University Press, Critical Digital and Social Media Studies book series.

Accesso alla piattaforma. Connessione e tempi di lavoro

I riders accedono al lavoro e iniziano il loro turno collegandosi a un'applicazione per smartphone dal loro telefono. Una volta collegati, gli ordini di consegna vengono inviati e assegnati loro mediante l'interazione con un algoritmo. I/le lavoratori/trici, dunque, devono attivare l'app per essere in grado di ricevere ed eseguire il loro lavoro. Dopo che un rider si rende disponibile attraverso la app del cellulare, riceve la richiesta di consegna con una finestra di pochi secondi per accettare, senza che siano rivelati i dettagli della posizione dell'assegnazione. Se il rider accetta la richiesta, il servizio viene avvisato, e il rider deve raggiungere il sito fisico per iniziare la commessa. Lavoratori e lavoratrici hanno zone assegnate e la loro possibilità di scegliere o impostare preferenze sui percorsi che desiderano ricevere sulla loro app è dunque molto limitata. Inoltre, da parte delle compagnie viene incentivato l'uso della modalità "auto-assegnazione" ovvero una modalità per cui chi lavora deve accettare tutti gli ordini che arrivano senza possibilità di selezionarli. Con le parole di un intervistato: *Tu sostanzialmente puoi dire all'applicazione: "accetta tutti gli ordini che arrivano"; oppure puoi dire: "fammi vedere tutti gli ordini che arrivano e io ti dico se li voglio fare" ... Ti rimangono per scegliere 30 secondi, forse anche meno...10 secondi sul telefono. E tu puoi dire: "sì li voglio, no non li voglio". Se tu togli l'auto-assegnazione puoi stare in giro 12-13 ore per la città e non ti arriverà mai un ordine.*

In questo meccanismo di accettazione e presa in carico della consegna appare chiaro come l'algoritmo, per essere attivo e innescare un processo di lavoro, debba essere stimolato da un atto umano capace di interagire con esso in maniera positiva. Abbiamo infatti un soggetto che deve restare disponibile dentro un tempo di attesa della chiamata che non è un tempo proprio, ma non è neppure un tempo della prestazione (remunerata) secondo la logica d'impresa. Si tratta di un sistema di management algoritmico che fa emergere una nuova concezione del tempo di lavoro, che remunera economicamente non

tutto il tempo di lavoro, bensì esclusivamente il tempo strettamente riferito all'erogazione della prestazione. Tuttavia, tale tempo richiede necessariamente un tempo aggiuntivo invisibile, non ostensivo – e non retribuito – di disponibilità di lavoratori e lavoratrici, di capacità relazionali e adattive, di ascolto. Sono capacità tra le più comuni nel vivere sociale, ma assumono vitale importanza nel contesto produttivo mediato dal management algoritmico delle piattaforme di *food delivery*. Attraverso l'azione connettiva di *agencement*, infatti, capacità e tempo vengono connesse al linguaggio dell'algoritmo e rese produttive di valore, nonostante non vengano né riconosciute né remunerate. In questo quadro, emerge anche una nuova concezione del luogo di lavoro così come dello spazio urbano, che risulta riteritorializzato dall'esperienza della connettività. Come abbiamo visto, infatti, i riders possono entrare e uscire dal luogo di lavoro con un semplice clic sullo smartphone (Warin, 2017).

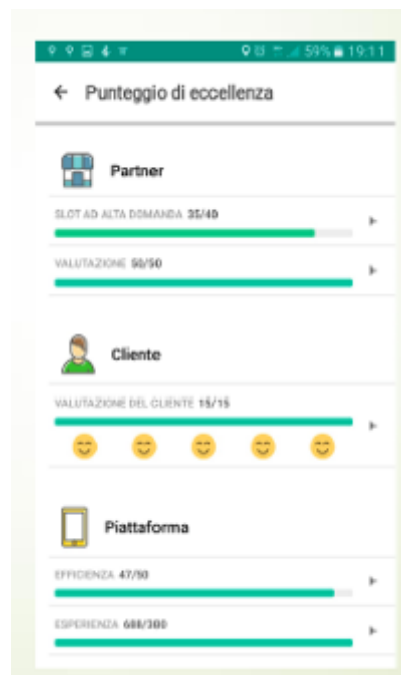


Figura 1 – Illustrazione del sistema di rating

Rating sulla piattaforma. Misurazione delle prestazioni e meccanismi di accettazione

Centrale nella gestione algoritmica è il sistema di assegnazione degli ordini e di misurazione delle prestazioni integrato con un sistema di valutazione che valuta le performance dei ciclofattorini. Dopo la corsa, sia i clienti sia i beneficiari del servizio di consegna valutano attraverso un sistema mediato dalla piattaforma. Nell'illustrazione riportata di seguito, che mostra lo screenshot della app sul cellulare, viene mostrato come la valutazione e la costruzione del rating sia un meccanismo complesso che chiama in causa molteplici attori. Il rider, infatti, è valutato da tre figure: i clienti beneficiari della consegna, i ristoranti che utilizzano la piattaforma e, infine, l'azienda.

In questa valutazione i clienti dovrebbero considerare se il rider è puntuale, amichevole, se il cibo è di gradimento e rispetta le aspettative, e se il servizio fa venir voglia di ritornare a usare la piattaforma. Viene inoltre calcolato, da parte della piattaforma, il tasso di accettazione delle consegne, ottenuto dividendo il numero di consegne accettate per il numero totale di richieste inviate al rider. Si tratta di un meccanismo che incentiva la disponibilità a lavorare nelle fasce con maggiori richieste. Oppure si potrebbe dire che si tratta di un meccanismo punitivo per coloro che non si rendono disponibili a prestare servizio nei momenti ad alta intensità di ordini.

I rider sono così spinti a mantenere un alto tasso di accettazione della corsa, ciò anche attraverso promozioni occasionali come, ad esempio, il “bonus pioggia” come incentivo a lavorare anche con il maltempo.

In questo quadro, il sistema di valutazione di fatto porta lavoratori e lavoratrici ad accettare il più alto numero di consegne possibile. In generale, come scrive Ciccarelli (2019): «Il ranking è una classifica che serve a misurare la “reputazione” del rider in base a due criteri: l'affidabilità e la partecipazione. La prima è misurata in base a una scala 100/100, la seconda è espressa in una scala 12/12. Il periodo della “valutazione” riguarda due settimane nelle quali il rider ha effettuato un'attività. L'algoritmo sanziona i riders con la perdita di punteggio

nel sistema definito “ranking reputazionale”». Di conseguenza, i rider con una bassa valutazione media da parte dei clienti e un tasso di accettazione basso possono essere soggetti a retrocessione, e finire nella graduatoria dei soggetti a cui vengono proposte solo le consegne più lontane, più scomode e meno remunerative. In pratica il meccanismo risulta essere piuttosto articolato: succede che il management algoritmico prevede che chi ha un punteggio più alto nel sistema di ranking possa, in ottica premiale, visualizzare in una prima fascia oraria i turni disponibili per la settimana successiva; quelli con il punteggio più basso possono visualizzarli solo successivamente.

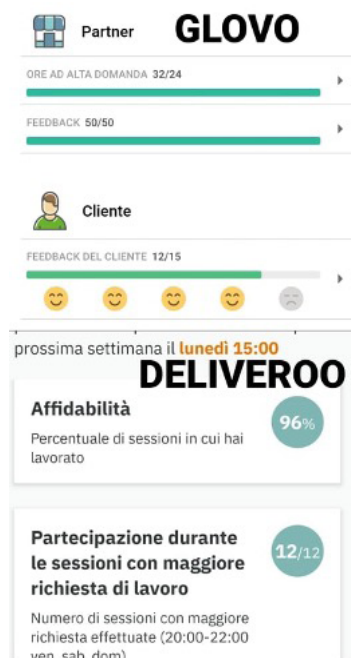


Figura 2 – Illustrazione del sistema di rating premiale-punitivo in base al quale viene assegnata la turnazione

Più un/a rider ha un punteggio basso, meno probabilità ha di trovare turni liberi e quindi difficilmente lavorerà, anche in virtù del fatto che le piattaforme “assumono” appositamente molti più lavoratori/trici di quelli necessari². Per risalire in graduatoria, occorre connettersi sempre, sperare che qualche collega disdica all’ultimo minuto e ren-

2 I meccanismi di funzionamento delle piattaforme mutano rapidamente, spesso proprio in risposta alle mobilitazioni dei lavoratori/trici. La pratica sopra descritta descrive alcuni meccanismi di funzionamento dell’app nel momento del nostro lavoro sul campo.

dersi disponibile a coprire quel turno. Se questo specifico meccanismo è oggi cambiato su alcune piattaforme dove è stato introdotto il *free login*, tuttavia il sistema di ranking permane con tutto il suo portato di controllo e indirizzamento mediante la misurazione della reputazione e dei comportamenti. Come si legge sulla pagina Facebook collettiva ‘Deliverance project’³, nata nel 2016 e curata dal gruppo di rider maggiormente attivo nelle mobilitazioni torinesi: «*il ranking è ciò che incatena un rider al suo lavoro, il naso lungo che smentisce ogni bugia di divertimento e flessibilità [...] Il “lavora quando ti pare” si traduce così in “lavora quando te lo diciamo noi oppure non lavorare più”*».

Gli intervistati riferiscono, inoltre, l’esistenza di differenze tra le diverse aziende. Secondo un partecipante alla ricerca: *Con Deliveroo conosciamo alcuni parametri e c’è una certa punizione sul punteggio. Su Just Eat invece il punteggio è celato, nessuno sa che punteggio ha, né su quali criteri sia fatto*. Per questo motivo, alcuni/e rider optano per farsi assumere da piattaforme diverse nello stesso momento cercando di utilizzare un minimo a loro favore le sfumature tra le diverse condizioni di lavoro.

Questi sono tipici dispositivi che spingono il singolo a seguire una sorta di sentiero prestabilito, a farsi carico del rischio e a performare le proprie scelte sulla base delle indicazioni aziendali impartite dalle regole “oggettive” del management algoritmico.

Conclusioni: cosa c’è di nuovo nell’*algorithmic management*?

L’innovazione dei processi organizzativi introdotta con il fenomeno della connettività *lean* (Srnicsek, 2016) ha reso possibile un modello di lavoro freelancizzato su scala digitale (anche con la messa al lavoro della folla – si veda a tal proposito Sundararajan 2016) in cui soggettività, autonomia e assunzione del rischio sono diventati baricentrici. Gli algoritmi e il management algoritmico stanno infatti cambiando

³ Pagina facebook informativa, creata dai rider in mobilitazione: cfr., https://www.facebook.com/DeliveranceProject/about/?ref=page_internal

il modo in cui le persone lavorano in un numero sempre crescente di campi e un salto notevole si è avuto nel periodo della pandemia, che ha portato all'estremo le conseguenze della shut-in economy (Smiley, 2016), anche nel campo del food delivery (Cozza et al., 2020).

Il lavoro sul campo ha supportato l'ipotesi teorica proposta in questo capitolo, vale a dire la convivenza nell'*algorithmic management* delle piattaforme di *food delivery* di due processi: una forma di taylorismo digitale estesa agli ambiti sociali, di per sé piuttosto evidente, e – al contempo – la richiesta di un atteggiamento proattivo da parte del/la lavoratore/trice, tipica anche della cultura della “collaborazione” digitale. Di conseguenza, ciò che effettivamente riesce a imporre il controllo sull'attore sociale non è solo una semplice tecnologia di disciplinamento neotaylorista che controlla, limita, traccia e indirizza. Infatti, dalle conversazioni con i ciclofattorini è emerso con chiarezza il peso che ricoprono, da un lato, l'intensità dell'interazione co-attiva insita nell'ambiente della connettività digitale, dall'altro, la richiesta pressante di disponibilità e di atteggiamento proattivo. Questo mostra quanto i dispositivi di funzionamento della macchina digitale tendano a sospingere la capacità umana in modo prestazionale (Chicchi e Simone, 2017) e a performare la soggettività. L'elemento nuovo che emerge con l'*algorithmic management* è dunque la formalizzazione di un processo decisionale manageriale che utilizza l'autonomia percepita da lavoratori/trici rispetto al controllo del proprio processo di lavoro, che sembra invece espandersi senza precedenti. Combinando i termini di automazione ed etero-direzione (vale a dire l'opposto di autonomia), Ekbja e Nardi (2015) hanno coniato il termine eteromazione, proprio per descrivere l'attuale rapporto tra umano e macchina, in cui l'operare umano diviene una appendice prestazionale subordinata all'organizzazione algoritmica della macchina. In questa prospettiva, a differenza del dibattito sull'automazione in cui si discute della sostituzione e tendenzialmente dell'eliminazione dell'agente umano, si dà dunque come presupposto che l'attività umana sia ancora necessaria.

Alla luce delle riflessioni discusse in questo capitolo, sarebbe a nostro avviso un errore leggere nei processi di lavoro che governano

le piattaforme *lean* soltanto il taylorismo digitale, che già Braverman (1974) individuava nell'estensione su scala digitale delle tendenze alla formattazione, al disciplinamento e all'impoverimento. I processi che si danno nella società digitale, che in una parola potremmo chiamare di *(iper)industrializzazione* (Alquati, 2021), sono infatti meno evidenti di quelli della fabbrica fordista, ma più pervasivi che in passato. Prima determinavano in modo disciplinare i ritmi, i tempi, le condizioni di vita. Ora intervengono direttamente nella fabbricazione del soggetto neoliberale mettendo in gioco motivazioni, desideri di autonomia e capacità di gestione dei tempi di vita, spingendo i soggetti in comportamenti proattivi e forgiando la loro soggettività (Zuboff, 2019).

Bibliografia

- Alquati R. (1993) *Per fare conricerca*. Torino, Velleità alternative.
- Alquati R. (1994) *Camminando per realizzare un sogno comune*. Velleità alternative, Torino.
- Alquati R. (2021) *Sulla riproduzione della capacità umana vivente oggi. L'industrializzazione della soggettività*. Derive approdi, Roma.
- Armano E., Murgia A., Teli M. (2017) (a cura di) *Platform capitalism e confini del lavoro negli spazi digitali*. Mimesis, Milano.
- Beverungen, A., Beyes, T., Conrad, L. (2019). *The organizational powers of (digital) media*. *Organization*, 26(5), 621-635.
- Boltanski L., Chiapello E. (1999) *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris, Gallimard.
- Bologna S., Fumagalli A. (1997) (a cura di) *Il lavoro autonomo di seconda generazione*. Milano, Feltrinelli.
- Braverman H. (1974) *Labor and monopoly capital*. New York, Monthly Review Press.
- Cardon D. (2015) *À quoi rêvent les algorithmes. Nos vies à l'heure des Big Data*. Parigi, Seuil.
- Chicchi F., Simone A. (2017) *La società della prestazione*. Roma, Ediesse.

- Ciccarelli, R. (2019) Frank l'algorithmo antisciopero, Il manifesto, 19 dicembre.
- Cozza, M., Gherardi, S., Graziano, V., Johansson, J., Mondon-Navazo, M., Murgia, A., Trogal, K. (2020). Covid-19 as a breakdown in the texture of social practices. *Gender, Work, and Organization*, doi: 10.1111/gwao.12524.
- Deleuze G. (1990) *La piega, Leibniz e il Barocco*. Torino, Einaudi.
- Ekbja H.R., Nardi B.A. (2017) *Heteromation, and other stories of computing and capitalism*. Cambridge, MIT Press.
- Ferschli B. (2017) Capitalism without bosses: The nature of the firm and labour-process under self-management. *Momentum Quarterly*, 6(3), 167-186.
- Finn E. (2018) *Che cosa vogliono gli algoritmi*. Torino, Einaudi.
- Flyverbom M. (2019) *The Digital Prism*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Gherardi S. (2016) To start practice theorizing anew: The contribution of the concepts of agencement and formativeness. *Organization*, 23(5), 680-698.
- Griesbach K., Reich A., Elliott-Negri L., Milkman R. (2019) Algorithmic control in platform food delivery work. *Socius*, 5, 2378023119870041.
- Heiland H., Brinkmann U. (2020) Liefern am Limit: Wie die Plattformökonomie die Arbeitsbeziehungen verändert. *Industrielle Beziehungen*, 27(2), 120-140.
- Leonardi D., Murgia A., Armano E. (2020) Piattaforme digitali e forme di resistenza della soggettività precaria. Un'inchiesta sul lavoro gratuito e la mobilitazione dei riders di Foodora. In E. Armano (a cura di) *Pratiche di inchiesta e conricerca oggi*. Verona, Ombre corte.
- Manovich L. (2001) *The language of new media*. Cambridge, MIT Press.
- Mengay A. (2020) Digitalization of work and heteronomy. *Capital & Class*, 44(2), 273-285.
- Moore P.V. (2018) *The Quantified Self in Precarity: Work, Technology and What Counts*. London and New York, Routledge.
- Moore P.V., Briken K., Engster F. (2020) Machines and measure. Special Issue of *Capital & Class*, doi: 10.1177/0309816820902016.

- Mumby D., Plotnikof M. (2019) *Organizing Power and Resistance: From Coercion, to Consent, to Governmentality*. In J. McDonald e R. Mitra (a cura di) *Movements in Organizational Communication Research: Current Issues and Future Directions*. New York, Routledge.
- Murgia A., Poggio B. (2014) *At Risk of Deskillling and Trapped by Passion: A Picture of Precarious Highly Educated Young Workers in Italy, Spain and the United Kingdom*, in L. Antonucci, M. Hamilton, S. Roberts (a cura di) *Young People and Social Policy in Europe: Dealing with risk, inequality and precariousness in times of crisis*. London, Palgrave.
- Ravenelle A.J. (2019) *Hustle and Gig: Struggling and Surviving in the Sharing Economy*. Berkeley, University of California Press.
- Rosenblat A. (2018) *Uberland: How algorithms are rewriting the rules of work*. University of California Press.
- Rosenblat A., Stark L. (2016) Algorithmic labor and information asymmetries: A case study of Uber's drivers. *International Journal of Communication*, 10, 27.
- Smile L. (2016) *The Shut-In Economy*, *Medium*, February 18, disponibile alla pagina: <https://medium.com/matter/the-shut-in-economy-ec3ec1294816>.
- Srnicek N. (2016) *Platform Capitalism*. Cambridge, Polity Press.
- Sundararajan A. (2016) *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-based Capitalism*. Cambridge MA/London, MIT Press
- Warin R. (2017) *Dinner for one? A report on deliveroo work in Brighton*. Autonomy Institute.
- Zuboff S. (2019) *The age of surveillance capitalism: The fight for a human future at the new frontier of power*. New York: Public Affairs.

Piattaforme globali e lotte metropolitane

Scenari dalle mobilitazioni del food delivery in Italia

Maurilio Pirone

Le cosiddette piattaforme – forme d’impresa basate sulla digitalizzazione del processo produttivo, sull’esternalizzazione della forza lavoro, sulla gestione algoritmica dei flussi di dati – sono indubbiamente un modello di business che si è sempre di più imposto come egemone all’interno degli assetti produttivi del capitalismo contemporaneo. Esplose dopo la crisi finanziaria del 2007/8, hanno trovato in una nuova crisi – quella economica determinata dalla pandemia globale – il punto di svolta per la loro definitiva affermazione: dalla digitalizzazione dei servizi urbani allo smart working, le piattaforme sembrano essere le vere vincitrici della competizione globale.

Presentate spesso come portatrici di un’economia post-capitalista basata sulla sostituzione del lavoro umano con quello macchinico, le piattaforme sono in realtà al centro di un acceso dibattito sul futuro del lavoro che interseca diversi nodi: il superamento di una netta divisione fra tempi di lavoro e tempi di vita (Brown, 2014), una presunta fuga dal regime lavorativo della subordinazione (Aloisi, De Stefano, 2020), le forme di controllo e gestione dei dati raccolti (Nguyen, 2021), l’impatto territoriale del loro sviluppo (Gainsforth, 2019).

Il settore del food delivery è, in questo senso, uno dei più significativi: al centro di una profonda trasformazione ed espansione negli ultimi anni, costituisce uno dei servizi attorno ai quali si è sviluppato maggiormente il processo di territorializzazione delle piattaforme nel-

le nostre città. Partendo da una serie di operazioni generali – apertura di un marketplace digitale per i ristoratori, reclutamento di flotte di fattorini inquadrati prevalentemente come lavoratori autonomi, gestione algoritmica dei flussi di ordine e consegne – le aziende di food delivery si adattano alle condizioni sociali e legali dei contesti all’interno dei quali si radicano. La loro estrema resilienza, tuttavia, non le ha messe al riparo da altri fenomeni – scioperi, processi di sindacalizzazione, istanze legislative – che rimettono al centro il conflitto capitale/lavoro. Anzi, il food delivery è diventato terreno di battaglia più ampio sul futuro delle piattaforme.

In questo capitolo analizzerò la tensione che si dà fra l’espansione globale delle imprese del food delivery e l’insorgenza metropolitana dei fattorini. Dopo aver inquadrato l’impatto che la pandemia ha avuto sullo sviluppo delle piattaforme e l’affermazione del food delivery come servizio essenziale per le economie urbane, evidenzierò come a questo movimento di espansione economica sia corrisposta la crescita a livello globale del movimento dei corrieri delle piattaforme. Successivamente mi concentrerò sulle vicende specifiche del mercato italiano dove la definizione di un primo contratto collettivo sottoscritto su iniziativa delle stesse aziende ha favorito la formazione di una rete nazionale e intersindacale dei lavoratori del settore. In chiusura, cercherò di formulare alcune riflessioni più generali sul lavoro di piattaforma e sulla natura del conflitto che esso veicola.

Le piattaforme come infrastrutture metropolitane

Oramai non c’è azienda che non si presenti come piattaforme o che non faccia uso di servizi digitali. Potrebbe sembrare qualcosa di ovvio ma solo dieci anni fa non era così. Al tempo le piattaforme erano appena uscite allo scoperto dopo la crisi finanziaria del 2007, la quale aveva spinto alcuni fondi di investimento a puntare più sull’innovazione tecnologica che su prodotti speculativi. O meglio, ha trasformato l’innovazione tecnologica in una strategia di investimento finanziario. Allora si parlava di *platform revolution* (Choudary, Parker, Van Alsty-

ne, 2016), del carattere dirompente che poteva avere l'applicazione su larga scala della digitalizzazione. Si trattava di un punto di svolta. Già ai tempi delle dot-com si parlava di new economy, di fine dello sfruttamento, di una produzione circolare e creativa. Quel sogno si era infranto davanti alla sostenibilità economica di quel modello d'impresa, ancora troppo acerbo. Una decina di anni dopo lo scoppio nel 2000 della bolla delle dot-com, le piattaforme digitali – basate sulla vendita di servizi e sull'accumulazione di dati – avevano conseguito l'effettiva sostenibilità di quel modello di business coniugando un'organizzazione logistica del processo produttivo con un management algoritmico delle diverse operazioni svolte lungo la catena di rifornimento.

Le piattaforme non hanno inventato nulla da zero. Hanno colonizzato delle attività già in essere – produttive o riproduttive, formali o informali – trasformandone alcune caratteristiche, dai soggetti al lavoro ai principi organizzativi. Tutti possono diventare imprenditori di se stessi producendo contenuti per i social media, mettendo a disposizione i propri beni, accettando delle commissioni. La piattaforma coordina e controlla i vari flussi di dati, mettendo insieme domanda e offerta, servizio e produttore.

Molto spesso si interpreta questa trasformazione come un processo immateriale: le piattaforme si collocano nello spazio digitale del web, sottraggono al mondo porzioni di realtà. Non è esattamente così. La digitalizzazione di alcune mansioni – prime fra tutte quelle di management – e la diffusione su larga scala dei servizi offerti corrispondono a una riterritorializzazione di altre funzioni. I social media non esisterebbero senza i data center dove sono accumulate le informazioni scambiate sulle piattaforme o le click farm dove centinaia di lavoratori precari si occupano della gestione dei contenuti.

C'è però un gruppo di piattaforme che ha trovato in una specifica dimensione geografica il proprio spazio di espansione. Parlo delle cosiddette piattaforme *lean* (snelle), quelle che offrono servizi di prossimità (trasporto, consegna a domicilio, ospitalità, etc.) a livello urbano. La città – intesa non tanto come entità amministrativa ma come processo sociale – si trasforma in uno spazio produttivo fatto di flussi di

merci e persone, attività commercializzate, contingenti di forza-lavoro precaria. Anche qui non si tratta di un fenomeno totalmente nuovo. Il pensiero operaista degli anni Settanta (Negri, 2008) aveva già colto il parziale slittamento dei processi di valorizzazione dagli spazi chiusi della fabbrica agli spazi aperti della città. In questo senso le piattaforme si collocano all'interno di una tendenza di lungo periodo e inglobano anche un altro fenomeno, la crescita esponenziale della logistica – non come appendice ma come parte integrante del processo produttivo (Into the Black Box, 2022).

Non a caso il settore del food delivery è indubbiamente uno dei più emblematici dell'espansione metropolitana delle piattaforme. Il crescente bisogno di servizi legati alla riproduzione sociale – causato anche dalla compressione dei tempi di vita – riguarda diverse attività, fra cui quelle legate alla ristorazione e al cibo: ordinare un pasto a domicilio è sempre di più uno stile di vita metropolitano oltre che una necessità materiale. Le piattaforme si inseriscono altresì all'interno di quel segmento della logistica che corrisponde all'ultimo miglio (Altenried, 2019), ovvero alla connessione fra il cliente e il prodotto. Inoltre, le città mettono a disposizione delle piattaforme di food delivery una delle risorse più importanti: segmenti di forza-lavoro precaria (migranti, studenti, disoccupati) disponibili a lavori più o meno flessibili o attratti dalla retorica dell'auto-imprenditorialità di stampo liberale.

Siamo oramai nell'era delle piattaforme. La recente pandemia, infatti, ha permesso sia di rivelare chiaramente il ruolo che queste hanno acquisito all'interno delle economie urbane, sia di intensificarne il radicamento. Il ricorso a una serie di misure limitative della mobilità umana al fine di contenere l'espansione del virus ha lasciato molte città vuote, attraversate solamente da flotte di fattorini con i loro cubi colorati. Non è solo un dato visivo. È la dimostrazione di quanto le piattaforme di food delivery si siano radicate nelle abitudini di consumo degli abitanti delle città. Queste hanno approfittato della situazione per espandere ulteriormente i loro servizi, sia in orizzontale che in verticale. Oltre ad aver ingrandito il bacino di ristoratori che fanno uso delle piattaforme, hanno allargato la platea dei servizi offerti –

dalla spesa a domicilio alla consegna di medicine. Detto diversamente, all'interno di una più generale riorganizzazione produttiva a seguito della pandemia da COVID-19 che ha portato a una maggiore digitalizzazione del lavoro – si pensi alla diffusione dello smart working grazie alle piattaforme di comunicazione – le piattaforme di food delivery sono passate dall'essere infrastrutture di servizi ad infrastrutture essenziali della vita metropolitana. È in quest'ottica che può essere letto il tentativo di Amazon – la piattaforma logistica per eccellenza – di acquisire Deliveroo al fine di inglobare un altro segmento della logistica di ultimo miglio.

Va altresì evidenziato come ad una prima fase di radicale espansione del mercato del food delivery durante la pandemia abbia fatto seguito una sua stabilizzazione su volumi meno alti ma comunque in crescita. C'è addirittura chi mette in dubbio che le piattaforme del settore possano reggere questi livelli, adombrando la possibilità che si sia trattato di una bolla che prima o poi scoppierà travolgendo molte (se non tutte) le aziende del settore. Alcuni fattori come la crescente inflazione e la riduzione degli organici fanno pensare che si tratti di una possibilità concreta. Senza entrare nei dettagli di questo scenario, sono due le cose che possiamo rimarcare. Da una parte, il carattere speculativo ed estremamente competitivo del settore dove, per riprendere Nick Srnicek (2017), la strategia di mercato secondo la quale “il vincitore (della competizione) prende tutto” è inscindibile da una “crescita prima dei profitti”. La pandemia, dunque, ha contribuito a definire alcune posizioni dominanti all'interno dei mercati nazionali che hanno avuto come corrispettivo l'abbandono di quelli meno remunerativi. La guerra delle piattaforme sta producendo una divisione geopolitica delle loro strategie di investimento. Dall'altra parte, la costante pressione su salari e diritti dei lavoratori che questa situazione esercita. Il dato principale che accomuna le diverse piattaforme di food delivery durante la pandemia è stato una riorganizzazione del processo produttivo attorno al cottimo e al free login: le tariffe fisse hanno lasciato posto quasi dappertutto al pagamento a consegna, mentre il sistema dei turni è stato sostituito dall'accesso libero. Questi due cambiamenti – già par-

zialmente applicati in alcune piattaforme e in alcune città – sono stati presentati come indici di una maggiore libertà da parte dei lavoratori in un’ottica auto-imprenditoriale e sono stati favoriti dalla grande disponibilità di ordini e forza-lavoro¹ durante la pandemia. D’altra parte, come spiegherò più avanti, sono stati interpretati dai lavoratori come strategie per scaricare la competizione sempre di più sui fattorini: chi non corre non guadagna; il tuo collega potrebbe essere il concorrente che ti ruba un potenziale ordine.

La lotta di classe urbana dei fattorini

L’ultimo punto del paragrafo precedente è utile per introdurre un elemento ulteriore nell’analisi dell’espansione globale delle piattaforme ed in particolare di quelle del food delivery. Il carattere frammentato, auto-imprenditoriale e flessibile del lavoro di piattaforma viene spesso presentato dalle stesse aziende come indice del superamento di un regime di sfruttamento. Le piattaforme, piuttosto, permetterebbero lo sviluppo di un’economia della condivisione o dei lavoretti che poco o nulla hanno a che fare con le forme standard della produzione e con il conflitto di classe. Non a caso le piattaforme di food delivery nominano il lavoro in maniera diversa rispetto alla semantica del lavoro subordinato: i lavoratori sono dei collaboratori, i ristoratori sono dei partner, il salario diventa una tariffa, l’assunzione si tramuta nella salita a bordo, i turni nella disponibilità, l’orario di lavoro nell’accesso (Butler 2017). Miriam Cherry (2018) definisce questo processo *crowdwashing*: “piuttosto che alludere a sforzi volontari per un beneficio collettivo, molti richiami alla condivisione nella sharing economy si riferiscono al concetto di mercificazione di beni precedentemente sottoutilizzati. Si pensi, ad esempio, al fatto di ricevere denaro per l’affitto

1 Durante la pandemia – con il blocco o la chiusura di numerose attività – si è registrato uno spostamento di forza-lavoro da alcuni settori verso altri. Le piattaforme di food delivery – in virtù del loro divenire infrastrutture essenziali della vita metropolitana – hanno attratto nuovi segmenti di forza-lavoro, spesso lavoratori alla seconda o terza occupazione rimasti disoccupati durante i momenti di lockdown.

di una stanza libera su AirBnB o alla vendita di piccoli periodi di tempo precedentemente improduttivi per eseguire compiti su Mechanical Turk di Amazon. In questi esempi, ciò che viene condiviso è il bene precedentemente improduttivo o il tempo sprecato, e poi la tecnologia viene utilizzata per valorizzare e monetizzare tale bene. Non c'è nulla di altruistico in questo". L'utilizzo di una semantica positivamente connotata non serve solo a mettere a valore una serie di attività che precedentemente non lo erano o lo erano poco. Serve soprattutto ad eludere il riconoscimento di diritti e salari (se non è un vero e proprio lavoro, perché pagarlo come tale?). Sempre secondo la Cherry (2018), "il linguaggio della condivisione serve a coprire molte delle pratiche lavorative problematiche che oggi sono esperienza comune di molti crowdworker. In questo contesto, la terminologia della condivisione si è spostata dalla realtà a quella che potrebbe essere, nel migliore dei casi, una vuota retorica e, nel peggiore, una strategia utilizzata per eludere gli standard normativi minimi in ambito fiscale, di responsabilità civile e di diritto del lavoro e dell'occupazione".

La peculiarità del food delivery non è (solo) quella di essere uno dei settori di punta dell'espansione delle piattaforme a livello globale, ma (anche) quella di essere terreno di scontro fra la visione che le piattaforme hanno del lavoro e la percezione che di quest'ultimo hanno i fattorini. Se da una parte sono indubbiamente numerosi gli studi e le inchieste che hanno messo in evidenza i problemi legati allo sviluppo del lavoro di piattaforma (assenza di protezioni sociali, salari bassi, erosione dei tempi di vita), dall'altra è specificamente nel settore del food delivery che queste questioni si sono trasformati in punti di rivendicazione da parte di lavoratori organizzati. Da Parigi a Hong Kong, da Città del Messico a Cape Town, non c'è città in cui siano attivi servizi di consegna pasti dove non si siano date azioni di protesta dei fattorini.

Sui fattori che hanno favorito l'insorgenza degli operai digitali proprio in questo settore esistono diverse analisi (Cant, 2019; Marrone, 2021). Il mio interesse, in questo caso, è piuttosto quello di focalizzarmi sulle caratteristiche sindacali che queste azioni hanno assunto e sul

tentativo in corso di fare rete fra le esperienze collettive che sono nate in questi anni.

Prima di tutto, va evidenziato il carattere metropolitano delle proteste e dei processi organizzativi dei fattorini. Alla dimensione urbana delle piattaforme (Briziarelli 2018) corrisponde altresì il carattere urbano della sindacalizzazione: i rider si incontrano per le strade delle città e qui si identificano l'un l'altro facilmente a partire dai colori dei borsoni che indossano. È dunque questa dimensione di prossimità che viene fatta proprio non solo dal punto di vista produttivo ma anche organizzativo. In secondo luogo, questo carattere metropolitano del movimento dei rider si riflette anche nelle pratiche di protesta: critical mass e blocchi stradali si affiancano a scioperi ed azioni di boicottaggio. Potremmo seguire in questo caso le indicazioni di Joshua Clover (2016) laddove individua negli spazi urbani e nelle lotte sulla circolazione le nuove coordinate della lotta di classe contemporanea. Nel caso dei fattorini, bisogna riflettere anche sui tratti innovativi delle forme sindacali da loro assunte. In molti casi assistiamo alla messa in atto di forme di protesta da parte di soggetti informali o non afferenti a sigle sindacali tradizionali (Trappmann et al. 2020). Anche laddove il sindacalismo ufficiale è presente lo fa ibridandosi con pratiche organizzative assembleari e orizzontali che non si riconoscono facilmente nelle strutture verticistiche o nella delega a rappresentanti distaccati dal territorio. Il movimento dei corrieri è, dunque, una sfida al concetto stesso di sindacato inteso più come capacità di mobilitazione che come istituzione o burocrazia. Questo movimento ha infine un'altra caratteristica spaziale, quella di espandersi a macchia di leopardo. L'estensione geografica dei processi sindacali e di lotta non ha seguito un percorso lineare o cumulativo. Piuttosto, le insorgenze metropolitane dei rider appaiono e scompaiono, si intensificano e diradano, si accendono e si spengono – quasi a replicare il carattere temporaneo e diffuso delle forme di lavoro di piattaforma. Si tratta di un movimento a macchia di leopardo che deve fare i conti con la difficoltà di costruire reti efficaci e durature così come di definire un quadro di relazioni industriali inclusivo e non semplicemente demandato alla pura auto-regolamen-

tazione delle piattaforme. Facendo riferimento alla distinzione proposta da Beverly Silver (2003) tra potere associativo e potere strutturale, possiamo dire che per i corrieri del food delivery la costituzione di un corpo collettivo di classe è preliminare all'esercizio di un contro-potere all'interno del processo produttivo grazie alla posizione strategica che questi occupano al suo interno – il famoso ultimo miglio.

Continuando in questo gioco di specchi fra organizzazione del processo produttivo e organizzazione delle lotte, va sottolineato come lo scoppio della pandemia non ha messo in pausa il movimento dei fattorini, anzi ha agito da detonatore delle proteste (Workers Inquiry Network 2020) anche laddove la restrizione delle libertà di movimento imposte dai lockdown e la dipendenza dal lavoro di piattaforma di molti corrieri avrebbero potuto far supporre il contrario. Possiamo individuare due ondate di proteste a livello globale, coincidenti con la prima e la seconda ondata di contagi. Durante la prima, al centro delle rivendicazioni dei fattorini ci sono state le condizioni di sicurezza e salute sul lavoro laddove questi hanno continuato a garantire il servizio di food delivery nonostante le scarse tutele contrattuali e la mancanza di dispositivi di protezione individuale (che le aziende ritenevano a carico dei corrieri in quanto collaboratori). Successivamente il focus si è spostato sui salari: mentre le piattaforme si attestavano sempre di più come infrastrutture metropolitane, i rider non venivano riconosciuti materialmente come lavoratori essenziali. Anzi hanno subito l'introduzione del cottimo e del free login su larga scala con l'effetto di rendere ancora più fluttuanti i guadagni e le possibilità di lavorare.

Questa situazione ha generato una molteplicità di conflitti e anche una serie di tentativi di regolamentazione del settore. In Asia – dalla Thailandia ad Hong Kong passando per la Cina – si è assistito a un fiorire di azioni di protesta nonostante le forti restrizioni in termini di diritti sindacali e l'azione repressiva dei governi contro gli scioperi. In Europa e Stati Uniti sono diversi i tentativi legislativi che hanno provato a mitigare il conflitto capitale/lavoro tramite il riconoscimento di una serie di diritti minimi per i corrieri. In America latina invece

si è sviluppato un tentativo di networking² – Alianza Unidos World Action (AUWA) – che a partire dalle varie realtà del continente ambiva a connettere a livello globale le diverse sigle sindacali attive e che di fatto continua ad operare soprattutto a livello sudamericano.

Il caso italiano: dal cottimo alla subordinazione

L'Italia è sicuramente uno dei paesi in cui l'attività di sindacalizzazione dei rider ha preso maggiormente piede e ha generato una netta conflittualità fra piattaforme e lavoratori. I processi organizzativi hanno seguito e ribaltato, ancora una volta, lo sviluppo dei processi produttivi. Le piattaforme di food delivery (Glovo, Deliveroo, UberEats, Just Eat) si sono installate prima di tutto nelle grandi città del nord (Torino, Milano e Bologna) e in un secondo momento in quelle del centro-sud (Firenze, Roma, Napoli, Palermo). Successivamente le diverse aziende hanno colonizzato anche la provincia e sono oramai presenti su tutto il territorio nazionale³. È proprio nelle grandi città del nord che sono sorte le prime azioni di protesta (Tassinari e Maccarone 2017; Marrone e Finotto 2019; Chesta, Zamponi e Caciagli 2019) ad opera di soggetti informali o collettivi di fattorini che non afferiscono a nessuna sigla sindacale tradizionale, anche se in alcuni casi hanno stretto rapporti o coalizioni con alcune di loro: Deliverance Torino nato nel 2016, Riders Union Bologna e Deliverance Milano nati nel 2017. Con il tempo alcuni di questi sindacati “di strada” hanno iniziato a presentarsi come *Unions* (Martelloni, 2021) in contrapposizione sia sindacalismo confederale che a quello di base, un chiaro riferimento al carattere

2 Un tentativo precedente di creazione di una rete internazionale dei fattorini è quello della Transnational Federation of Couriers nata a Bruxelles nell'ottobre del 2018 (Cant e Mogno 2020). Questa rete non è però mai riuscita ad operare da un punto di vista organizzativo ma ha funzionato maggiormente come canale di comunicazione e confronto fra i diversi gruppi afferenti. AUWA invece è riuscita a lanciare diverse giornate di mobilitazione internazionale, tra cui lo sciopero globale dell'8 ottobre 2020.

3 Secondo il Report 2019 dell'Osservatorio e-Commerce B2C il 47% della popolazione italiana può avere accesso a servizi di consegna pasti a domicilio, con una copertura del 93% rispetto alle città con più di 50mila abitanti.

itinerante e precario del sindacalismo degli Industrial Workers of the World negli Stati Uniti di inizio Novecento. Alle prime azioni di protesta hanno fatto seguito nel 2018 iniziative maggiormente istituzionali: a Torino con la causa legale contro Foodora per il riconoscimento dello status di lavoratori subordinati (Salazar, 2019; Spinelli, 2020) e a Bologna con la firma di un accordo territoriale con l'amministrazione e alcune piattaforme locali per la definizione di un pacchetto di tutele minime (Martelloni, 2018). Si tratta di iniziative puntuali, ovvero limitate a un gruppo di lavoratori o a un territorio specifico, che però hanno sedimentato un armamentario di pratiche e rivendicazioni di carattere generale, oltre ad aver dimostrato che era possibile pensare il lavoro di piattaforma in maniera diversa.

Dopo questa fase più locale fatta di azioni frammentate e particolari si è aperta una seconda fase maggiormente istituzionale e di carattere nazionale. I Ministri del lavoro Luigi di Maio (2018/2019) e Nunzia Catalfo (2019/2021) hanno facilitato a più riprese una contrattazione fra le diverse parti sociali (aziende del food delivery, unions e sindacati confederali) al fine di definire dapprima una legge (Pacella 2019) e successivamente un contratto collettivo per il settore (Martelloni 2021; Quondamatteo 2021). Durante queste trattative i sindacati confederali hanno recuperato terreno rispetto a quelli informali, sulla base del loro maggior riconoscimento da un punto di vista istituzionale e legale. Contemporaneamente hanno approfittato del ruolo ricoperto nella negoziazione per attestarsi anche da un punto di vista organizzativo, affiliando alcuni gruppi già esistenti (Napoli, Firenze) e formandone di nuovi in altre città, soprattutto di provincia. Il confronto fra le parti, però, si è inaspettatamente interrotto a causa della definizione di un contratto collettivo dei rider – il primo del settore a livello globale – siglato il 15 settembre 2020 da Assodelivery – associazione che riunisce la maggior parte delle aziende di food delivery in Italia – e un sindacato confederale poco presente ai precedenti incontri istituzionali – l'Unione Generale del Lavoro. Il contratto stabilisce la natura autonoma del rapporto di lavoro e il pagamento a cottimo dei fattorini. In seguito a questo accordo scoppiano scioperi e proteste in numerose città.

Il 2021 segna l'inizio di una terza fase della mobilitazione dei fattorini in Italia. Invece di porre fine ai continui conflitti che agitavano il settore, il contratto Assodelivery/UGL è finito per diventare il punto di riferimento per la definizione di una rete intersindacale nazionale – Rider per i diritti (RxD) – che ha avuto come primo obiettivo proprio la revoca dell'accordo. La rete è composta da gruppi sindacali metropolitani, mettendo insieme sia le sigle informali delle Unions che quelle afferenti ai sindacati confederali. Le piattaforme digitali di comunicazione come Zoom sono diventate lo spazio per il confronto fra i diversi nodi e la costruzione di una mobilitazione collettiva che è confluita nel primo sciopero nazionale dei rider del 26 marzo 2021 a cui hanno preso parte più di 30 città da nord a sud (Martelloni, 2021). Contemporaneamente, un'inchiesta della procura di Milano ha multato le principali aziende del settore per mancato rispetto dei requisiti in materia di sicurezza e imposto loro la regolarizzazione delle posizioni lavorative dei fattorini. C'è inoltre un terzo evento che ha messo in crisi il contratto Assodelivery/UGL. Pochi mesi dopo aver siglato l'accordo, Just Eat – la principale azienda del settore in Italia – ha annunciato l'intenzione di voler assumere tutti i fattorini come dipendenti. In seguito a una trattativa che ha coinvolto sia le sigle sindacali tradizionali che la rete intersindacale RxD è stato siglato il 30 marzo 2021 un accordo aziendale di secondo livello che inquadra i rider come dipendenti all'interno del contratto collettivo della logistica (Martelloni 2021; Quondamatteo 2021). Si è venuta così a determinare una polarizzazione del mercato: da una parte le piattaforme che strutturano il lavoro attorno ai cardini dell'autonomia e del cottimo, dall'altra quelle incentrare sulla subordinazione e il salario orario.

Senza entrare in una valutazione di merito degli accordi ma rimanendo focalizzati sul tema del conflitto e dei processi di sindacalizzazione nelle piattaforme di food delivery, l'evoluzione dello scenario italiano sembra suggerire tre osservazioni.

Una delle difficoltà maggiori riscontrate dai fattorini nelle loro mobilitazioni sta nel costruire coalizioni o reti in grado di incidere effettivamente sulle condizioni di lavoro. Il settore del food delivery ge-

neralmente non presenta una sedimentazione di relazioni industriali pregresse e ovunque le aziende hanno adottato in prima istanza un approccio anti-sindacale sulla base della presunta autonomia del rapporto di lavoro. Queste resistenze alla definizione di un sistema di relazioni industriali si sono rivelate difficilmente superabili limitandosi a una dimensione strettamente metropolitana che, d'altra parte, rappresenta il perimetro spaziale a partire dal quale si attiva il potere associativo dei fattorini. L'estensione di questo potere associativo su scala nazionale o internazionale sembra passare dalla costituzione di spazi di convergenza all'interno dei quali possano confluire soggetti diversi a prescindere dalla specifica sigla sindacale di appartenenza ma sulla base di una comunanza di pratiche e rivendicazioni.

L'esercizio dell'altra forma di potere a disposizione dei lavoratori del food delivery – quello strutturale – tramite scioperi, blocchi e proteste si è più o meno sedimentato quasi ovunque e in alcuni contesti – come quello italiano – ha favorito la creazione di un sistema di relazioni industriali e di un quadro legislativo istituzionale. Quest'ultimo però può essere usato a sua volta anche dalle imprese stesse con fini opposti: se inizialmente le aziende hanno avuto un atteggiamento anti-sindacale volto a favorire un *platform-based market* in cui il loro sviluppo non incontrasse ostacoli, la costruzione di conflitti e azioni di rivendicazione può indurle ad assumere un ruolo regolativo diretto (*platform regulated market*) in modo da inibire ulteriori iniziative legislative. Di più, nel caso italiano le aziende sono intervenute direttamente sul piano organizzativo per sottrarre ai fattorini parte del loro terreno associativo favorendo la costituzione di un sindacato informale filo-patronale – l'Associazione Nazionale Autonoma dei Rider (ANAR) – che successivamente ha trovato nell'UGL il proprio supporto istituzionale. La definizione di un corpo collettivo da parte dei lavoratori di piattaforma è dunque una delle poste in palio nello scontro in atto.

L'esercizio del potere associativo dei rider, infine, sembra aver innescato un altro potere, quello sociale: una delle principali vittorie ottenute finora in Italia dal movimento dei fattorini è quella di aver politicizzato l'opinione pubblica, smontando la retorica del lavoretto

a favore di una richiesta largamente condivisa di maggiori diritti per i rider. Questo ha spinto alcune aziende – tra cui Just Eat – a rivedere il proprio modello aziendale al fine di cogliere un mutamento negli orientamenti di consumo da parte degli utenti oltre che cercare di contenere la costante conflittualità operaia.

Lo spirito Unions

Come già detto, il caso italiano non rappresenta assolutamente un *unicum*: esperienze sindacali innovative, iniziative di protesta e processi legislativi rispetto al settore del food delivery sono occorsi in tutta Europa. Non c'è qui lo spazio per indagare a fondo affinità e divergenze tra i vari contesti. Quello che però occorre sottolineare è che a partire da dicembre 2021 è in corso di approvazione una direttiva proposta dalla Commissione europea per migliorare le condizioni del lavoro mediante piattaforme digitali (Tullini, 2022). Nodo centrale della proposta è la definizione di una serie di criteri in base ai quali una piattaforma sarebbe considerata a tutti gli effetti un datore di lavoro. Questo implicherebbe la riqualificazione del rapporto di lavoro come subordinato per molti lavoratori di piattaforma (Ponce Del Castillo e Naranjo, 2022). Di fronte a questa iniziativa che rischia di trasformare radicalmente le condizioni di lavoro dei fattorini su scala europea, le aziende si stanno muovendo per indebolirne la portata tramite un'intensa attività di lobbying (Bank, Duffy, Leyendecker e Margari-da, 2022). La dinamica di consultazione fra le diverse parti coinvolte, inevitabilmente, mette maggiormente in difficoltà quelle esperienze informali di organizzazione sindacale che difettano di uno statuto giuridico chiaro o di un riconoscimento istituzionale solido. La situazione di stallo, inoltre, ha indubbiamente messo in pausa anche la mobilitazione dei rider, perlomeno in Italia dove davanti a una polarizzazione netta del mercato si attende l'esito della direttiva europea per capire quale delle due opzioni in campo – subordinazione o autonomia – sarà favorita.

Questa situazione potrebbe far credere che la spinta delle Unions si sia esaurita e che, dopo una fase iniziale di auto-organizzazione, la necessità di rientrare all'interno di forme maggiormente istituzionalizzate abbia preso il sopravvento. Una prospettiva del genere, però, rischia di non considerare le difficoltà che anche il sindacalismo più tradizionale ha incontrato e continua a incontrare, non solo nella sua capacità di intercettare i lavoratori di piattaforma ma anche nel far sentire la sua voce. Le dinamiche assembleari e conflittuali sono elementi essenziali tanto nella costruzione di un corpo collettivo dei rider quanto nella conquista di relazioni industriali che altrimenti non esisterebbero.

Dunque, piuttosto che marchiare il sindacalismo di strada di spontaneismo e ingenuità è importante coglierne il carattere innovativo. Detto diversamente, le Unions italiane dei rider del food delivery non hanno rappresentato tanto una forma organizzativa specifica quanto un rinnovato spirito sindacale di lotta e protagonismo dei lavoratori e delle lavoratrici. Un *social movement unionism* (Clawson 2003; Forlivesi 2018) in grado di importare pratiche di lotta dai movimenti sociali, di investire nella sua interezza lo spazio metropolitano, di ricostruire un tessuto relazionale tramite il protagonismo diretto. Secondo Riccardo Emilio Chesta, Lorenzo Zamponi, e Carlotta Caciagli (2019: 823) queste esperienze sono caratterizzate da forme associative su base “volontaria (vs. involontaria) di individui, autonoma (vs. subordinata) rispetto ai principali interlocutori presenti nelle strutture di potere politico ed economico, inclusiva (vs. esclusiva) nei confronti dei lavoratori non iscritti, critica (vs. acritica) nei confronti degli attuali principi di organizzazione politica ed economica, delle istituzioni e delle élite”. Si tratta di principi che non si limitano solamente ai rider, ma che vediamo all'opera anche in altri settori poco abituati al sindacalismo tradizionale, si pensi al caso di Amazon negli Stati Uniti. La vera sfida lanciata dal movimento (metropolitano e globale) dei rider è quella della ricomposizione fra attivismo e istituzioni, fra la potenza delle pratiche di lotta e partecipazione dei lavoratori e delle lavoratrici di piattaforma e il potere delle strutture sindacali. Una sfida aperta e

non limitata ai soli fattorini che nei prossimi anni riguarderà il futuro del lavoro in generale.

Bibliografia

- Aloisi, Antonio e De Stefano, Valerio. *Il tuo capo è un algoritmo. Contro il lavoro disumano*. Laterza, 2020.
- Altenried, Moritz. “On the last mile: logistical urbanism and the transformation of labour”. *Work organisation, labour & globalisation*, Volume 13, Number 1, Spring 2019, pp. 114-129.
- Bank, Max, Duffy, Felix, Leyendecker, Verena e Silva Margarida (2022). The lobby network: Big tech’s Web of influence in the EU, Corporate Europe Observatory.
- Briziarelli, Marco. “Spatial politics in the digital realm: the logistics/precarity dialectics and Deliveroo’s tertiary space struggles.” *Cultural Studies* 33, no. 5 (2018): 823-840.
- Brown, Brian. “Will Work For Free: The Biopolitics of Unwaged Digital Labour”. *TripleC* 12(2): 694–712, 2014.
- Butler, Sarah. “Deliveroo accused of ‘creating vocabulary’ to avoid calling couriers employees.” *The Guardian*, April 5, 2017.
- Cant, Callum. *Riding for Deliveroo: Resistance in the New Economy*. Cambridge: Polity Press, 2019.
- Cant, Callum, and Mogno, Clara. “Platform Workers of the World, Unite! The Emergence of the Transnational Federation of Couriers.” *South Atlantic Quarterly* 119, no. 2 (2020): 401-411.
- Cherry, Miriam. “Corporate Social Responsibility and Crowdfunding in the Gig Economy.” *Saint Louis Law Journal* 61, no. 1 (2018): 1-20.
- Chesta, Riccardo Emilio, Zamponi, Lorenzo, and Caciagli, Carlotta. “Labour activism and social movement unionism in the gig economy. Food delivery workers’ struggles in Italy.” *Partecipazione e Conflitto* 12, no. (2019): 691-716.
- Choudary, Sangeet Paul, Parker, Geoffrey, Van Alstyne Marshall. *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy*. Norton & Co, 2016.

- Clawson, Dan. *The next upsurge. Labour and new social movements*, Ithaca, 2003.
- Clover, Joshua. *Riot. Strike. Riot. The New Era of Uprisings*. New York: Verso, 2016.
- Forlivesi, Michele. (2018). “Alla ricerca di tutele collettive per i lavoratori digitali: organizzazione, rappresentanza, contrattazione”. *Labour and Law Issues*, 4(1), 35–58.
- Gainsforth, Sarah. *Airbnb città merce. Storie di resistenza alla gentrificazione digitale*. Derive Approdi, 2019.
- Into the Black Box. *Le frontiere del Capitale. Come la nuova organizzazione logistica e il potere degli algoritmi hanno cambiato il mondo*. Red Star Press, 2022.
- Marrone, Marco, and Finotto, Vladi. “Challenging Goliath: Informal Unionism and Digital Platforms in the Food Delivery Sector. The Case of Riders Union Bologna.” *Partecipazione e Conflitto* 12, no. (2019): 819-844.
- Marrone, Marco. *Rights Against the Machines! Il lavoro digitale e le lotte dei rider*. Mimesis Edizioni, 2021.
- Martelloni, Federico. (2018). “Individuale e collettivo: quando i diritti dei lavoratori digitali corrono su due ruote”. *Labour & Law Issues*, 4(1), 16–34.
- Martelloni, Federico. “Quali diritti sindacali per le Unions dei riders?” *Labour and Law Issues* 7, no. 1 (2021): 213-220.
- Negri, Antonio. *Dalla fabbrica alla metropoli: saggi politici*. Datanews, 2008.
- Nguyen, Aiha. *The Constant Boss: Work Under Digital Surveillance*. Data&Society, 2021.
- Osservatorio e-Commerce B2C. *L’ecommerce b2c: il motore di crescita e di innovazione del retail!*. 2019.
- Pacella, Gemma. “Le piattaforme di food delivery in Italia: un’indagine sulla nascita delle relazioni industriali nel settore.” *Labour and Law Issues* 5, no. 2 (2019): 180-195.

- Ponce Del Castillo, Aída e Naranjo Diego. *Regulating algorithmic management*. ETUI, The European Trade Union Institute. September 05, 2022
- Quondamatteo, Nicola. “Eppur si muove. Il difficile cammino della contrattazione collettiva nel settore del food delivery.” *Labour and Law Issues* 7, no. 1 (2021): 95-113.
- Salazar Carmela. (2019) Diritti e algoritmi: la gig economy e “il caso Foodora” tra giudici e legislatore, *Consulta on line*, 29 giugno 2019, spec.4.
- Silver, Beverly. *Forces of labor: workers’ movements and globalization since 1870*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Spinelli, Carla. (2020). “Le nuove tutele dei riders al vaglio della giurisprudenza: prime indicazioni applicative”. *Labour & Law Issues*, 6(1), 87–105.
- Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 2017.
- Tassinari, Arianna, and Maccarrone, Vincenzo. “The mobilisation of gig economy couriers in Italy: some lessons for the trade union movement.” *Transfer: European Review of Labour and Research* 23, no. 3 (2017): 353-357.
- Tullini, Patrizia. (2022). “La Direttiva Piattaforme e i diritti del lavoro digitale”. *Labour & Law Issues*, 8(1), pp. 43-56.
- Workers Inquiry Network. *Struggle in a Pandemic: A Collection of Contributions on the COVID-19 Crisis*. 2020.

Quali diritti per i lavoratori delle piattaforme?

Annamaria Donini e Michele Forlivesi

Lavoretti o lavoro? La struttura dei rapporti di lavoro su piattaforma

Dal momento in cui i ciclofattorini hanno iniziato a circolare nelle nostre città per effettuare consegne a domicilio è stato subito chiaro che la struttura dei rapporti di lavoro presentasse qualche anomalia¹ rispetto agli schemi di regola utilizzati nell'ambito della fornitura di servizi.

Non si tratta infatti di attività svolte da prestatori stabilmente inseriti nell'organico d'impresa e nemmeno di compiti affidati a terzi tramite contratti di appalto. La caratteristica del modello imprenditoriale delle piattaforme digitali consiste nella frammentazione del processo produttivo in unità minime e nell'affidamento di queste a chiunque fornisca la propria disponibilità attraverso un'applicazione digitale. Tale caratteristica si rinviene nelle società che offrono servizi *offline* e che si concentrano prevalentemente nel settore del trasporto di persone e della consegna a domicilio, e parimenti in quelle che suddividono le attività affidate dai committenti in *micro-tasks* di breve durata e minima complessità, suscettibili di essere svolti *online*. La struttura

1 Tale anomalia non è una novità assoluta. Negli anni '80 giunse davanti alle aule di giustizia la vicenda dei *pony express*, sottoposti a condizioni lavorative simili a quelle dei lavoratori delle piattaforme. La Cassazione, tuttavia, ha ritenuto che la possibilità dei fattorini di interrompere in qualsiasi momento il rapporto con la società fosse incompatibile con il vincolo di subordinazione (Cass. 10 luglio 1991, n. 7608, RIDL, 1992, II, 370 ss.).

dell'organizzazione d'impresa delle piattaforme si basa inoltre su di un sistema di auto-regolazione per via contrattuale attraverso le condizioni generali di contratto che ambisce a regolare in via esclusiva ogni aspetto dei rapporti giuridici (con i lavoratori, con gli utenti, in relazione ai profili di responsabilità e di giurisdizione...).

I riflessi delle scelte organizzative delle piattaforme digitali sulle caratteristiche dei rapporti di lavoro sono netti ed evidenti: non v'è più bisogno di affidare lo svolgimento del lavoro a prestatori che siano vincolati continuativamente alla struttura produttiva attraverso contratti di durata, essendo sufficiente una contrattazione "spot", contestuale alla necessità di realizzare un singolo compito. Il numero elevato e l'estrema sostituibilità dei prestatori disponibili a svolgere il lavoro riduce la convenienza della stipulazione di contratti di lavoro continuativi e di conseguenza consente significativi risparmi di costo.

Non a caso le piattaforme digitali operanti in Italia che si occupano di trasporto di beni a domicilio hanno prevalentemente fatto ricorso a contratti di lavoro autonomo, nella forma autonoma occasionale o in quella della collaborazione coordinata e continuativa. Rispetto a tale impostazione si segnala l'importante eccezione dalla piattaforma Just Eat, la quale nel 2021 ha deciso di riorganizzare il proprio servizio di consegna con *riders* assunti come lavoratori subordinati inquadrati all'interno del CCNL logistica, trasporto merci e spedizione, stipulando con le federazioni di categoria di Cgil, Cisl e Uil un contratto collettivo aziendale².

Secondo il punto di vista assunto dalle principali piattaforme digitali, sostenuto nelle occasioni di confronto pubblico, nelle sedi di contrattazione collettiva nonché negli atti giudiziari, il fondamento della natura autonoma di questi rapporti di lavoro si rinverrebbe nella libertà di scelta dei prestatori. Costoro infatti sono generalmente liberi

2 L'accordo è reperibile on line al seguente link: https://www.eclavoro.it/wp-content/uploads/2021/04/accordo_integrativo_aziendale_riders_290321.pdf. Per una lettura ragionata dei diversi istituti dell'accordo collettivo aziendale si rinvia ai contributi pubblicati in LLI, 2021, 1, disponibili al seguente link <https://labourlaw.unibo.it/issue/view/970/164>.

di fornire fasce di disponibilità e in seguito di scegliere se accettare o meno le singole prestazioni e i singoli compiti che vengono messi a disposizione sulla piattaforma. Poiché non esiste un esplicito obbligo di accettazione dell'incarico, mancherebbe una vera e propria obbligazione di lavorare e dunque le prestazioni dovrebbero essere collocate al di fuori dell'area della subordinazione. A ulteriore sostegno della natura autonoma del rapporto di lavoro viene indicata la proprietà di alcuni tra gli strumenti di lavoro utilizzati (il mezzo di trasporto, il cellulare, ma non lo zaino-contenitore), e la facoltà di sostituzione solitamente garantita ai prestatori.

Le argomentazioni contrarie hanno invece evidenziato la presenza di caratteristiche più simili alla subordinazione o, almeno, in contrasto con la natura autonoma del lavoro. Tra queste, l'inserimento in una struttura integralmente organizzata dalla piattaforma, che definisce le modalità di offerta e il prezzo del servizio nonché ogni altra regola rivolta al prestatore. I servizi non sono offerti sul mercato in maniera autonoma dai lavoratori perché le attività sono integrate nella struttura organizzata dall'impresa. Accanto a ciò, vi sono altri vincoli che mettono in discussione la pretesa libertà e indipendenza dei prestatori: si pensi alle conseguenze di tipo para-sanzionatorio (che possono giungere fino alla disattivazione dell'*account*) nel caso in cui il lavoratore non si dimostri sufficientemente disponibile all'accettazione delle offerte, o qualora ottenga una valutazione bassa da parte degli utenti.

La libertà di scelta di cui beneficiano i prestatori non conduce necessariamente a ritenere corrette le scelte contrattuali delle piattaforme e dunque a qualificare i rapporti come autonomi, perché la flessibilità offerta dalle strutture tecnologiche e in particolare dagli algoritmi che collegano domanda di servizi e offerta di lavoro non può essere confusa con un reale spazio di indipendenza nell'organizzazione, né tanto meno può essere considerata coincidente con l'autonomia rilevante dal punto di vista giuridico³. Al contrario, il livello e le caratteristiche

3 P. Tullini, Quali regole per il lavoratore utente del web? Scambio economico e tutele, in *Web e lavoro: profili evolutivi e di tutela* Giappichelli, 2017, p. 156.

dell'integrazione del lavoratore nella struttura digitale esprimono l'ineliminabile dominio dell'impresa sulle attività lavorative.

Regole contrattuali e misure inderogabili di tutela.

La diffusione delle piattaforme digitali ha dato nuovo vigore al dibattito giuridico attorno ad un tema essenziale del diritto del lavoro, antecedente a ogni altra questione interpretativa o applicativa. Si tratta dell'individuazione di uno o più criteri o elementi, giuridicamente rilevanti, a cui collegare misure di tutela del prestatore di lavoro. Nell'ordinamento nazionale, così come nella maggior parte dei sistemi giuridici europei, l'applicabilità dell'intero apparato protettivo discende inderogabilmente dalla fattispecie del lavoro subordinato *ex art. 2094 c.c.*; mentre alcune discipline sono state progressivamente estese anche al lavoro autonomo.

Non v'è alcun dubbio, tuttavia, in merito al fatto che la natura formalmente autonoma dei contratti di lavoro comporti un drastico alleggerimento delle tutele di cui possono beneficiare i prestatori. I lavoratori autonomi, ad esempio, non possono accedere all'apparato protettivo in tema di orario di lavoro, alle tutele in caso di licenziamento illegittimo, alla garanzia di una retribuzione proporzionata e sufficiente. Le forme di lavoro *on demand* offerte dalle piattaforme, direttamente legate ai flussi di domanda che giungono all'applicazione digitale, non solo impediscono di accedere ai diritti connessi alla subordinazione, ma spesso non consentono nemmeno di raggiungere la soglia della continuità necessaria per beneficiare di alcune delle tutele che sono state introdotte a favore dell'autonomia (si veda ad esempio, l. n. 81/2017, art. 14 sulla tutela della gravidanza, malattia e infortunio).

Eppure, i lavoratori delle piattaforme sono inseriti in una struttura organizzativa altrui e spesso svolgono attività per le piattaforme con regolarità per un tempo corrispondente all'orario normale di lavoro. Diviene pertanto chiaro che questa forma di occupazione non standard comporti situazioni soggettive che richiedono interventi di protezione. La conclusione non cambia quando le attività siano svolte

episodicamente o per un numero di ore limitate durante la settimana: anche in queste ipotesi si verifica un inserimento del lavoro in una struttura organizzata dalla piattaforma e la possibilità di continuare a operare sul mercato dipende dalle valutazioni e reazioni della piattaforma digitale.

Quali sono state le risposte dell'ordinamento a tale bisogno di tutela? In Italia come in altri paesi europei si sono fronteggiati due approcci differenti: un primo che ritiene applicabile anche ai lavoratori delle piattaforme le tutele normalmente collegate alla subordinazione, un secondo che intende individuare regole ad hoc che possano correggere la dipendenza socioeconomica dei prestatori, senza modificarne la formale qualificazione quali autonomi.

Le prime reazioni al bisogno di tutela dei *riders* si sono manifestate in un ambito inusuale e fortemente innovativo, quello della contrattazione sociale a livello metropolitano.

La Carta di Bologna e la contrattazione “sociale”

L'ambito cittadino/metropolitano si è mostrato particolarmente fecondo per sperimentare inedite forme di autorganizzazione sindacale e conflitto collettivo, in grado di imporsi all'attenzione della pubblica opinione, producendo rilevanti avanzamenti sia in termini di riconoscimento sociale sia di tutela individuale e collettiva dei lavoratori intermediati da *app* digitali. Ciò è stato possibile perché, parallelamente al rapido diffondersi delle piattaforme di *delivery* nelle principali città italiane, si è registrata la progressiva proliferazione di forme di auto-organizzazione dei lavoratori delle piattaforme a livello locale. Tali nuove tipologie di aggregazioni collettive sono indirettamente favorite dalle stesse tecnologie digitali applicate al web, le quali facilitano la creazione di canali comunicativi da cui partono processi di costruzione di relazioni e di messa in rete di rivendicazioni, aprendo in tal

modo nuovi ed alternativi spazi di organizzazione sindacale⁴. Queste forme di aggregazione collettiva, definita dagli studiosi di “sindacalismo metropolitano”⁵, mirano a guadagnare una visibilità soprattutto nell’arena pubblica attraverso il dialogo con le istituzioni territoriali e il governo delle città. La loro azione è orientata a promuovere rivendicazioni di tipo contrattuale e salariale, stipulando intese e protocolli che prevedano l’erogazione di standard minimi di tutela, l’accesso ai diritti di cittadinanza e al welfare locale. L’azione collettiva si estrinseca in interazione e interlocuzioni rivendicative che chiamano in causa gli attori pubblici, nella loro qualità di responsabili e mediatori dell’ecosistema cittadino evocando temi di interesse generale come l’efficienza dei servizi *on-demand*, la sostenibilità ambientale e sociale, la mobilità urbana. Ciò si riflette anche nel modello organizzativo del soggetto collettivo di rappresentanza, definito da autorevoli studiosi come “glocal”: un patto di solidarietà generato dalla comune appartenenza ad un mercato transnazionale e un’azione collettiva e conflittuale territoriale⁶. L’esperienza italiana più felice in tal senso si è registrata a Bologna con la costituzione di *Riders Union Bologna*, una vera e propria organizzazione sindacale di base nata come aggregazione spontanea dei riders cittadini. Tale organizzazione sindacale non solo è stata in grado di organizzare efficaci azioni rivendicative e di conflitto, riuscendo nell’intento di bloccare il servizio di distribuzione di pasti a domicilio per diverse ore in giornate di maltempo ma, soprattutto, ha saputo mobilitare l’attenzione dell’opinione pubblica divenendo un interlocutore privilegiato delle istituzioni locali e nazionali nel confronto politico e mediatico sullo sviluppo della *gig economy* nel territorio cittadino e nazionale. Il risultato di tale interlocuzione è stato la firma di un contratto collettivo territoriale denominato *Carta dei diritti fondamentali del lavoro digitale nel contesto urbano* con Comune

4 M. Forlivesi, Alla ricerca di tutele collettive per i lavoratori digitali: organizzazione, rappresentanza, contrattazione, LLI, 2018, 4, 1, 35 ss., spec. 40.

5 F. Martelloni, Individuale e collettivo: quando i diritti dei lavoratori digitali corrono su due ruote, LLI, 2018, 4, 1, 16 ss.

6 P. Tullini, L’economia digitale alla prova dell’interesse collettivo, LLI, 2018, 4, 1, 1 ss., spec. 6.

di Bologna, Cgil, Cisl, Uil e le piattaforme bolognesi di *food-delivery* Sgnam e MyMenù che ha fatto da apripista allo sviluppo e alla diffusione della concertazione metropolitana in Italia e ha costituito una tappa fondamentale del dibattito nazionale sulla condizione dei riders che ha condotto all'emanazione della legge n. 128/2019.

La Carta si configura come un accordo territoriale trilaterale di livello cittadino disciplinante il rapporto individuale di lavoro dei *riders* occupati presso le piattaforme firmatarie sia mediante la fissazione di standard minimi inderogabili di tutela sia mediante clausole di rinvio alla contrattazione aziendale contenenti obblighi a trattare.

Dal punto di vista delle relazioni industriali, è importante rilevare come l'amministrazione Comunale abbia assunto un ruolo determinante nelle trattative conducendo in prima persona i negoziati con le imprese digitali sulla base di una piattaforma rivendicativa elaborata preventivamente con le organizzazioni autonome dei lavoratori digitali e i sindacati confederali. Per quanto concerne il contenuto dell'intesa essa consta di 12 articoli raggruppati in quattro capi riguardanti rispettivamente: I. scopo oggetto e ambito di applicazione (art. 1); II. diritti di informazione (artt. 2 e 3); III. diritti di protezione della persona e dei suoi beni fondamentali (artt. 4-10); IV. Sostegno dell'Amministrazione pubblica al lavoro digitale e ai principi della Carta. I punti più innovativi sono le previsioni contenute nel capo III: un monte ore garantito da concordare in sede di contrattazione aziendale; un compenso orario fisso equo e dignitoso in ogni caso non inferiore ai minimi tabellari sanciti dai contratti collettivi di settore sottoscritti dalle oo.ss. comparativamente più rappresentative per prestazioni equivalenti o equiparabili; un'indennità per il lavoro svolto in condizioni particolari come lavoro notturno, festivo o in condizioni meteorologiche sfavorevoli; il principio della necessaria giustificatezza del recesso collegato a un notevole inadempimento degli obblighi contrattuali; il diritto alla salute e sicurezza; la previsione di un'assicurazione contro infortuni e malattie sul lavoro e sinistri stradali con copertura dei danni nei confronti di terzi; diritti collettivi di organizzazione sindacale, assemblea retribuita e conflitto. A tutto ciò si collega un impegno del Comune a

introdurre misure di incentivo alla sottoscrizione (risorse e spazi) e di disincentivo dei comportamenti in contrasto con la Carta. Nonostante l'efficacia limitata ai soli lavoratori delle due imprese firmatarie, tale intesa mostra chiaramente come sul piano dell'effettività delle tutele la contrattazione collettiva territoriale possa creare strumenti adeguati di protezione dei lavoratori digitali, sposando un'ottica rimediale che prescinda dal dilemma qualificatorio tra autonomia e subordinazione.

Le risposte dell'ordinamento: il criterio della “eterorganizzazione”

Accanto al percorso di concertazione territoriale che ha condotto alla Carta di Bologna, le vicende dei *riders* sono state oggetto di diversi interventi giurisprudenziali, anche a livello della Corte di cassazione. Dopo che alcuni giudici di Primo grado avevano riconosciuto la natura autonoma dei rapporti di lavoro⁷, la Corte di appello di Torino⁸ ha collocato i *riders* nel solco di una nuova (e discussa) norma introdotta nell'ordinamento nel 2015 e riformata nel 2019. L'art. 2, d. lgs. n. 81/2015 prevede l'applicazione della disciplina prevista per il lavoro subordinato alle collaborazioni autonome che siano “eterorganizzate” dal committente. Tale concetto non è stato definito per via legislativa e pertanto la giurisprudenza che si è occupata di *riders* ha svolto un contributo rilevante al fine di chiarirne i confini.

Secondo la Corte d'appello torinese la fissazione da parte della società dei turni, delle zone di partenza e degli indirizzi di destinazione e dei tempi di consegna sarebbe incompatibile con l'idea che i prestatori si organizzino autonomamente. Sulla stessa linea, si colloca il ragionamento della Corte di cassazione del 24 gennaio 2020, n. 1663 che ha confermato la decisione d'appello.

Una collaborazione eterorganizzata, secondo la Cassazione, è funzionalmente inserita nella struttura produttiva del committente, nel senso che le prestazioni lavorative possono, secondo la modulazione

⁷ T. Milano, 10 settembre 2018, n. 1853; T. Torino, 7 maggio 2018, n. 778.

⁸ A. Torino, 11 gennaio 2018, n. 26.

unilateralmente disposta dal committente, opportunamente inserirsi ed integrarsi con l'organizzazione di impresa (punto 32 della sentenza). Viene altresì precisato che il riferimento al tempo e al luogo di svolgimento della prestazione (art. 2, co. 1, parte finale) consiste soltanto in una possibile estrinsecazione delle diverse modalità di eterorganizzazione, tanto che l'intervento riformatore del 2019 ha soppresso tale riferimento⁹. In generale, la modifica dell'art. 2, ad opera del d. l. n. 101/2019, conv. in l. n. 128/2019 (non applicabile *ratione temporis* alle vicende giudiziarie menzionate) sembra essere compatibile con la lettura fornita nella sentenza n. 1663/2020 poiché viene confermato l'intento della norma di offrire protezione ad alcune forme di lavoro non direttamente collocabili nell'area della subordinazione, ma che, per le modalità con cui si sviluppa il rapporto di lavoro, sono meritevoli di una tutela omogenea.

L'eterorganizzazione propone uno specifico meccanismo di attribuzione delle tutele ordinariamente previste per il lavoro subordinato, diverso dal concetto giuridico di subordinazione, e che può intervenire per via giudiziaria e dunque necessariamente *ex post*. Mentre l'accertamento del vincolo di subordinazione si articola attorno alla tradizionale indagine sull'esercizio dei poteri datoriali direttivi, di controllo e disciplinari, l'eterorganizzazione invece considera la condizione di dipendenza organizzativa del lavoratore, ossia il fatto che costui metta essa a disposizione le proprie energie lavorative entro una struttura produttiva integralmente nell'altrui disponibilità. Tali caratteristiche possono essere facilmente riscontrate nei rapporti di lavoro dei *riders* così come di altri lavoratori delle piattaforme (v. § 1), e sono state in effetti riscontrate dalla Corte di Cassazione nella vicenda in oggetto: di conseguenza, il ricorso all'art. 2 è parso lo strumento più adeguato per garantire l'accesso alla disciplina prevista per il lavoro subordinato.

Si segnala tuttavia che nell'ambito del procedimento penale contro Uber eats per il reato di interposizione illecita con sfruttamento

⁹ La riforma dell'art. 2, d. lgs. n. 81/2015 ha inoltre sostituito il riferimento alla esclusiva personalità con quello alla prevalente personalità.

della manodopera *ex art. 603 bis cp* i rapporti di lavoro dei ciclofattorini sono stati considerati subordinati¹⁰. In particolare, nel decreto che ha disposto l'amministrazione giudiziaria di Uber eats a causa del carattere agevolatorio della relativa attività di impresa rispetto al reato contestato, è stato affermato che l'indicazione dei turni da coprire da parte di Uber, le conseguenze in caso di mancato rispetto delle regole che andavano fino alla disattivazione dell'account, e in generale tutte le forme di ingerenza di Uber nell'attività dei fleet partner, sarebbero in "netta contrapposizione" con l'autonomia del rapporto di lavoro e sarebbero invece compatibili con la forma subordinata¹¹.

In seguito, alcuni tribunali, in linea con la giurisprudenza di altri paesi europei, hanno ravvisato nelle caratteristiche dei rapporti di lavoro con le piattaforme un vero e proprio vincolo di subordinazione (T. Palermo 24 novembre 2020; T. Milano 22 aprile 2020).

Le risposte dell'ordinamento: i "livelli minimi di tutela" per i riders

Anche per far fronte alle sollecitazioni emerse dal dibattito giurisprudenziale e fornire risposte a quella che era diventata una "questione nazionale" il legislatore è intervenuto con la legge n. 128/2019. Con tale normativa è stata introdotta nel nostro ordinamento una duplice disciplina protettiva rivolta ai lavoratori della *gig economy* e, in particolare, ai ciclo-fattorini impegnati nella consegna di beni (e cibo) a domicilio attraverso piattaforme "anche" digitali, adottando un'ottica rimediale di protezione a cerchi concentrici.

La linea di intervento del legislatore è duplice: da un lato viene allargato il perimetro dell'art. 2, comma 1, d.lgs. n. 81/2015 (la prestazione del collaboratore etero-organizzato non è più "esclusivamente" ma "prevalentemente" personale, vengono soppresse le parole "anche con riferimento ai tempi e al luogo di lavoro" in modo da lasciare il

¹⁰ T. Milano, decr., 27 maggio 2020, n. 9.

¹¹ A favore della subordinazione, v. M. Barbieri, *Della subordinazione dei ciclofattorini*, LLI, 2019, 5, 2, 1 ss.

giudice libero di accertare l'etero-organizzazione mediante l'analisi complessiva delle modalità esecutive dell'attività, e viene confermata la precisazione, già rilevata dalla Corte d'Appello di Torino, che l'etero-organizzazione delle modalità di esecuzione della prestazione possa esercitarsi in concreto anche mediante il ricorso a piattaforme digitali, di cui viene fornita una definizione) e con esso la *vis* espansiva della disciplina del lavoro subordinato; dall'altro vengono previste, con l'introduzione del Capo V *bis* all'interno del d.lgs. 81/2015, tutele minime inderogabili per i *riders* lavoratori autonomi che non rientrano nel campo di applicazione delle collaborazioni continuative etero-organizzate (forma scritta, compenso minimo parametrato ai CCNL, divieto di cottimo, divieto di discriminazione, protezione dei dati, assicurazione contro infortuni e malattie professionali, applicazione della disciplina in materia di salute e sicurezza)¹².

La *ratio* che pare aver ispirato il legislatore è quella della tutela del lavoro in tutte le sue forme, in ossequio al dettato dell'art. 35 Cost. Viene in qualche modo riproposta la teorica del "lavoro senza aggettivi" che trova "la ragione della protezione non nella subordinazione ma nel fatto di essere fattore dell'attività dell'impresa altrui, indipendentemente dal regime contrattuale in base al quale l'integrazione viene realizzata, e al carattere gerarchico o funzionale dell'integrazione"¹³.

Tale nucleo minimo inderogabile di diritti riconosciuti a tutti i ciclofattorini operanti tramite piattaforme digitali a prescindere dalla qualificazione giuridica del rapporto di lavoro, si è mostrato particolarmente importante durante le fasi più acute della pandemia laddove il *lockdown*, e la conseguente chiusura della gran parte delle attività eco-

12 M. Magnani, *Subordinazione, eterorganizzazione e autonomia tra ambiguità normative e operazioni creative della dottrina*, DRI, 2020, 1, 105 ss.; M. Marazza, *In difesa del lavoro autonomo* (dopo la legge n. 128 del 2019), RIDL, 2020, I, 1, 61 ss.; A. Perulli, *Il diritto del lavoro "oltre la subordinazione": le collaborazioni etero-organizzate e le tutele minime per i riders autonomi*, in WPC.S.D.L.E. "Massimo D'Antona.IT-410/2020; C Spinelli, *Le nuove tutele dei riders al vaglio della giurisprudenza: prime indicazioni applicative*, LLI, 2020, 6, 1, 87 ss.

13 M. D'Antona, *Nuove forme di lavoro tra subordinazione, coordinazione e autonomia*, in M. D'Antona, *Opere*, a cura di B. Caruso, S. Sciarra, vol. III, III, Milano, Giuffrè, 2000, 1294 ss.

nomiche e produttive, ha portato il Governo a includere tra le attività essenziali quella di consegna di pasti e beni a domicilio. Nel contesto emergenziale l'applicazione della disciplina in materia di assicurazione obbligatoria contro le malattie e gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali e di tutela prevenzionistica propria del lavoratore subordinato di cui dal d.lgs. n. 81/2008 prescritta dall'articolo 47-*septies* del capo V *bis* del d.lgs. n. 81/2015, si è rivelata decisiva per assicurare ai riders la messa a disposizione di idonei dispositivi di protezione individuale da parte dei provider delle piattaforme digitali¹⁴. Il riferimento è in particolare al decreto ex art. 700 cpc del Tribunale di Firenze, sezione lavoro, 1 aprile 2020, n. 886. Il caso è stato quello di un rider inquadrato come autonomo che ha contestato, ai sensi dall'articolo 47-*septies* del d.lgs. n. 81/2015, la mancata consegna di dispositivi di protezione individuale contro il rischio da contagio da COVID 19. Nel decidere sul ricorso, il giudice fiorentino ha individuato il committente obbligato a rispettare le prescrizioni in materia di salute e sicurezza in «colui che impiega il servizio della piattaforma per la consegna di beni dallo stesso forniti». Secondo l'interprete l'«esigenza della legge [è quella] di assicurare ai lavoratori» autonomi di cui al capo V *bis*, d.lgs. n. 81/2015 «“livelli minimi di tutela” in un'ottica di rafforzamento della tutela degli stessi». Livelli minimi che, in quanto tali, escludono una derogabilità in *peius* anche eventualmente da parte di contratti di prossimità ex art. 8 d.l. n. 138/2011. Da qui, la piena operatività del d.lgs. n. 81/2008. Tale indirizzo è stato confermato anche dal Tribunale di Bologna, sez. lav., 14 aprile 2020, con il quale è stata intimato al gestore della piattaforma digitale di consegnare al rider ricorrente i Dpi idonei a proteggerlo dal Covid-19¹⁵.

14 A. Rota, *La tutela prevenzionistica dei riders nella legge n. 128/2019*, LLI, 2020, 6, 1, 59 ss.

15 G. Municci, *La tutela della salute e della sicurezza sul lavoro dei riders ai tempi del Covid-19*, QG, 15 maggio 2020.

Quale contratto collettivo per i riders?

Accanto alle tutele in materia di salute e sicurezza sul lavoro, la parte più innovativa della nuova regolazione è quella contenuta nell'articolo 47-*quater* del capo V *bis* del d.lgs. n. 81/2015, introdotto dalla l. n. 128/2019. Tale disposizione rimette alla contrattazione collettiva, e in difetto alla disciplina retributiva dei contratti collettivi nazionali di settori equivalenti o affini, le modalità di definizione del compenso dei *riders* non inquadrabili come lavoratori subordinati o collaboratori coordinati e continuativi etero-organizzati ai sensi dell'art. 2 d.lgs. n. 81/2015¹⁶.

I contratti collettivi abilitati a dettare una disciplina prevalente rispetto a quella legale sono, esclusivamente quelli stipulati dalle associazioni sindacali comparativamente più rappresentative sul piano nazionale. Come si legge nella sentenza della Corte costituzionale n. 51 del 2015 (in materia di retribuzione per i soci lavoratori di cooperative), attraverso tale tecnica il legislatore si propone di contrastare forme di competizione salariale al ribasso, in linea con l'indirizzo giurisprudenziale che, da tempo, ritiene conforme ai requisiti della proporzionalità e della sufficienza (art. 36 Cost.) la retribuzione concordata nei contratti collettivi di lavoro firmati da associazioni comparativamente più rappresentative. Tale tecnica è estesa e adattata a quelle peculiari figure di lavoro autonomo oggetto della disciplina, in particolare, del Capo V *bis*.

Secondo la lettera della legge (confermata da una sperimentata giurisprudenza della Corte di Cassazione: v. le sentenze nn. 4951 e 5189 del 2019), deve trattarsi, dunque, per un verso di una pluralità di agenti sindacali, e non di un singolo agente, giacché entrambe le norme parlano al plurale di organizzazioni sindacali (con previsione che nell'art. 47-bis è rafforzata dall'uso dell'articolo determinativo). E, per altro verso, è necessario che le stesse organizzazioni possiedano il requisito della maggiore rappresentatività comparativa da individuarsi sulla

16 M. Vitaletti, *Compenso "negoziato" e lavoro autonomo su piattaforma digitale*, LLI, 2020, 6, 1, 106 ss.

base degli indici comunemente impiegati in giurisprudenza (quali, ad esempio, la consistenza numerica del sindacato, una significativa presenza territoriale sul piano nazionale, la partecipazione ad azioni di autotutela, alla formazione e stipulazione dei contratti collettivi di lavoro, l'intervento nelle controversie individuali, plurime e collettive); da utilizzarsi ai fini di una valutazione, appunto in chiave comparativa, per la selezione di quelle più rappresentative.

Assume altresì rilevanza, nella verifica in questione, il fatto che si tratti delle organizzazioni sindacali (appunto comparativamente più rappresentative a livello nazionale), i cui rappresentanti sono chiamati a far parte dell'Osservatorio permanente la cui istituzione è prevista dall'art. 47-octies presso il Ministero del lavoro con il compito di assicurare il monitoraggio e la valutazione indipendente delle disposizioni del Capo V bis, di verificarne gli effetti e di proporre eventuali revisioni in base all'evoluzione del mercato del lavoro e della dinamica sociale.

Deve inoltre ritenersi che il criterio della maggiore rappresentatività comparata necessariamente si determina avuto riguardo alle parti firmatarie del contratto collettivo nazionale del più ampio settore, al cui interno, in ragione di particolari esigenze produttive ed organizzative, si avverte la necessità di prevedere discipline specifiche riguardanti il trattamento economico e normativo dei lavoratori in oggetto.

Il contratto collettivo nazionale concluso in assenza dei criteri indicati, perché sottoscritto da organizzazioni sindacali di non accertata maggiore rappresentatività comparativa nell'ambito categoriale di riferimento o da un'unica organizzazione sindacale, non è idoneo a derogare alla disciplina di legge, onde non produce l'effetto di sostituzione di tale disciplina minima di tutela con quella pattizia nei confronti dei lavoratori cui intende applicarsi, anche di quelli iscritti all'organizzazione stipulante.

Stante la inidoneità del contratto a produrre un tale effetto disabilitante delle tutele legali, risulterà pienamente applicabile – a seconda dei casi – la previsione dell'art. dell'art. 47-quater, secondo comma, onde il lavoratore avrà il diritto, tutelabile anche con lo strumento

della diffida accertativa ex art. 12 del d.lgs. n. 124/2004, all'eventuale differenza tra gli importi, relativi al trattamento economico, discendenti dall'applicazione della disciplina legale e quelli contrattualmente previsti ed effettivamente corrisposti¹⁷.

Tale orientamento ministeriale ha trovato un immediato riscontro giurisprudenziale nell'ordinanza del Tribunale di Bologna del 30 giugno 2021, recentemente confermata dalla sentenza del Tribunale di Bologna del 12 gennaio 2023 che ha respinto l'opposizione di parte datoriale, nella quale il giudice, nel riconoscere antisindacale l'imposizione ai riders del CCNL Assodelivery-Ugl, statuisce che «il CCNL del 15 settembre 2020, stipulato dal sindacato UGL Rider, risulta stipulato da un soggetto negoziale carente di valido potere negoziale ai fini dell'effetto derogatorio di cui agli artt. 2 e 47-quater del d.lgs. n. 81/2015 [in quanto] privo del requisito della maggiore rappresentatività comparata». Del resto, l'idoneità del CCNL Assodelivery-Ugl a soddisfare l'interesse collettivo dei riders emerge anche nella regolamentazione dei diritti sindacali. In particolare, l'unico articolo dedicato ai diritti sindacali (art. 29) si limita a riconoscere al sindacato UGL la nomina di 5 componenti nella Commissione paritetica (che, ai sensi dell'art. 25, ha tra le altre finalità quella di implementare azioni e previsioni che le Parti riterranno utili e necessarie al lavoro e alla tutela dei rider), i cui membri godranno di un corrispettivo di 70 euro, oltre al rimborso delle spese in caso di trasferta, e a disciplinare i permessi retribuiti dei dirigenti sindacali dei riders, rigorosamente nominati da UGL e non eletti dai lavoratori, a cui viene riconosciuta una indennità forfettaria di 12 euro per ogni ora di attività sindacale svolta nel limite annuo complessivo di 1500 euro. Nessun altro diritto o prerogativa sindacale è riconosciuto ai riders, men che meno vengono nominati istituti centrali per l'effettività dell'azione sindacale quali il diritto di assemblea o di referendum¹⁸.

¹⁷ Ministero del Lavoro, circolare 19 novembre 2020, n. 17.

¹⁸ F. Martelloni, *CCNL Assodelivery – Ugl: una buca sulla strada dei diritti dei rider*, QG, 22 ottobre 2020.

Bibliografia

- Arnold, P. (1999) *Medical division of task in equipe's work*. Sage: London.
- Barbieri M. (2019), *Della subordinazione dei ciclofattorini*, *Labour & Law Issues*, 5, 2, 1 ss.
- Bergman, P.L., & Lupton, T. (1991) *The Sociality of otherness*. London: Penguin Books.
- Berry, W.E., Hong, T.P., & Pau, T.J. (1998) *The deny of health's rights in urban context*. Cambridge, MA; London: MIT Press.
- Bladen, S. (2001) *The semanthic of scientific power*. *Law, Health, and Rights*, 22, 31-56.
- Coxingl, A.V. (1987) *International rules and fair play*. In Freeam J., Kroos, R.E., e Teng C. (ed.) *Artificial Law and Rules*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Corell, P. (2009) *The introduction to social sciences*. *Journal of Social Sciences*, 46, 3-14.
- Custom, R., Levin, K., e Phil, L. (2015) *Fairness trade in ICT regulation*. *e-Commerce Journal*, 12, 70-74.
- D'Antona, M. (2000), *Nuove forme di lavoro tra subordinazione, coordinazione e autonomia*, in M. D'Antona, *Opere*, a cura di B. Caruso, S. Sciarra, vol. III, Milano: Giuffrè, 1294 ss.
- Famigh, A. (2000) *The technology of self*. Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Forlivesi, M. (2018), *Alla ricerca di tutele collettive per i lavoratori digitali: organizzazione, rappresentanza, contrattazione*, *Labour & Law Issues*, 4, 1, 35 ss.
- Istituto Nazionale di Storia e Antropologia [Online] Consultabile su <http://www.issa.gov.it/serie12/> [ultimo accesso: 07/05/2014].
- Magnani, M. (2020) *Subordinazione, eterorganizzazione e autonomia tra ambiguità normative e operazioni creative della dottrina*, *Diritto delle Relazioni Industriali*, 1, 105 ss.
- Marazza, M (2020), *In difesa del lavoro autonomo (dopo la legge n. 128 del 2019)*, *Rivista Italiana di Diritto del Lavoro e della Previdenza Sociale*, I, 1, 61 ss.

- Martelloni, F. (2018), *Individuale e collettivo: quando i diritti dei lavoratori digitali corrono su due ruote*, *Labour & Law Issues*, 4, 1, 16 ss.
- Ministero del Lavoro, circolare 19 novembre 2020, n. 17, <https://www.lavoro.gov.it/documenti-e-norme/normative/Documents/2020/Circolare-17-del-19112020-tutele-lavoro-ciclofattorini.pdf>.
- Municci, G. (2020), *La tutela della salute e della sicurezza sul lavoro dei riders ai tempi del Covid-19*, *Questione e Giustizia*, https://www.questionegiustizia.it/articolo/la-tutela-della-salute-e-della-sicurezza-sul-lavoro-dei-riders-ai-tempi-del-covid-19_15-05-2020.php.
- Perulli, A. (2020), *Il diritto del lavoro “oltre la subordinazione”: le collaborazioni etero-organizzate e le tutele minime per i riders autonomi*, *WP C.S.D.L.E. “Massimo D’Antona.IT-410/2020*.
- Rota, A. (2020), *La tutela prevenzionistica dei riders nella legge n. 128/2019*, *Labour & Law Issues*, 6, 1, 59 ss.
- Spinelli, C. (2020), *Le nuove tutele dei riders al vaglio della giurisprudenza: prime indicazioni applicative*, *Labour & Law Issues*, 6, 1, 87 ss.
- Tullini, P. (2017), *Quali regole per il lavoratore utente del web? Scambio economico e tutele*. In Tullini P. (ed.) *Web e lavoro: profili evolutivi e di tutela*. Torino: Giappichelli.
- Tullini, P. (2018), *L’economia digitale alla prova dell’interesse collettivo*, *Labour & Law Issues*, 4, 1, 1 ss.
- Vitaletti, M. (2020), *Compenso “negoziato” e lavoro autonomo su piattaforma digitale*, *Labour & Law Issues*, 6, 1, 106 ss.

Gli autori e le autrici

Emiliana Armano, sociologa e ricercatrice indipendente, è dottore di ricerca in sociologia economica presso l'Università degli Studi di Milano. Si occupa di ricerca militante su soggettività e precarizzazione nel capitalismo digitale. Di recente ha pubblicato il volume *Pratiche di inchiesta e conricerca oggi* (Ombre corte, 2020) e (con Marco Briziarrelli e Elisabetta Risi) *Digital platforms and Algorithmic subjectivities* (University of Westminster Press, 2022).

Federico Chicchi insegna Sociologia delle trasformazioni economiche e del lavoro e Globalizzazione e Capitalismo presso l'Alma Mater Studiorum - Università di Bologna. È inoltre docente del corso di Trasformazione dei legami sociali all'Istituto di Ricerca di Psicoanalisi Applicata (IRPA), sede di Ancona. Svolge attività di ricerca sulle trasformazioni del lavoro, dell'impresa e della soggettività nel capitalismo. La sua ultima monografia (con Anna Simone) è *Il soggetto imprevisto* (Meltemi, 2022).

Niccolò Cuppini è docente-ricercatore presso la SUPSI di Lugano, fondatore dell'area di ricerca LUCI (Labour, Urbanscapes and Citizenship). La sua ricerca muove a cavallo tra la storia delle dottrine politiche e gli studi urbani, e negli ultimi anni si è concentrata sulla logistica e i processi di digitalizzazione.

Negli ultimi anni ha lavorato in numerosi progetti internazionali fra Europa, Africa, Asia e le Americhe.

È parte del gruppo di ricerca Into the Black Box, collabora con la Academy of Global Humanities and Critical Theory e fa parte della redazione di Scienza & Politica.

Annamaria Donini è ricercatrice in diritto del lavoro nell'Università di Genova dove insegna anche Diritto del lavoro nell'economia digitale. È autrice di numerosi contributi di taglio giuridico sul tema della digitalizzazione del lavoro e dell'intelligenza artificiale applicata ai processi produttivi, tra cui una monografia dal titolo Il lavoro attraverso le piattaforme digitali, edita da BUP. I suoi interessi di ricerca attualmente si concentrano sul lavoro nel settore dello spettacolo, sul coinvolgimento della persona nello scambio contrattuale, sulla sicurezza sul lavoro.

Ricard Espelt è dottore di ricerca in Società dell'informazione e della conoscenza e coordinatore del gruppo di ricerca Dimmons presso l'IN3-UOC. È stato coordinatore locale del progetto Platform Labor in Urban Spaces presso l'UOC. La sua formazione, la sua carriera professionale e le sue pubblicazioni hanno un carattere interdisciplinare di ricerca-azione e si collocano all'incrocio tra cultura, ricerca e trasformazione socio-economica. È membro della rete di ricerca internazionale Platform Work Inclusion Living Lab e del Community Economies Research Network.

Michele Forlivesi è dirigente del Ministero del Lavoro e delle politiche sociali dove è responsabile dell'Ufficio di Monitoraggio dell'Unità di Missione del PNRR. Dottore di ricerca in diritto del lavoro presso l'Università di Bologna è autore di numeri contributi sul tema della digitalizzazione del lavoro e della rappresentanza collettiva del lavoro intermediato da piattaforme digitali. I suoi interessi di ricerca attualmente si concentrano sull'evoluzione dei modelli d'azione e di rappresentanza collettiva, sulle tecniche di regolazione della retribuzione

connesse alle dinamiche salariali nonché sugli ammortizzatori sociali, le politiche attive e le nuove competenze connesse alle transizioni green e digitale.

Mattia Frapporti è ricercatore nell'ambito del progetto Horizon Europe INCA presso il Dipartimento di Scienze Informatiche dell'Università di Bologna. Precedentemente ha lavorato per quattro anni come assegnista al progetto Horizon2020 PLUS - Platform Labour in Urban Spaces. Dottore di ricerca in Storia dell'Europa contemporanea con una tesi su Lo spazio logistico dell'Europa unita. Jean Monnet e la razionalità dell'integrazione (tutor: Sandro Mezzadra), i suoi interessi principali sono la storia dell'integrazione logistico-infrastrutturale europea, le genealogie della logistica, il rapporto tra logistica e spazialità politiche, il capitalismo 4.0 e il suo impatto sugli spazi urbani. Membro fondatore del gruppo di ricerca Into the Black Box, fa parte della redazione di Zaprunder e del consiglio della Foundation Jean Monnet pour l'Europe.

Mayo Fuster Morell è coordinatrice del gruppo di ricerca Dimmons dell'Istituto interdisciplinare su Internet dell'Università Aperta della Catalogna (UOC) e direttrice della cattedra di economia digitale che riunisce la UOC, il Comune di Barcellona e Barcellona Activa. Inoltre, è associata al Berkman Klein Center for Internet and Society dell'Università di Harvard. È presidente della COST Action P-WILL sugli approcci intersezionali femministi all'economia delle piattaforme. Per la UOC è anche ricercatrice-capo del progetto di programma nazionale Gender Digital sull'uguaglianza di genere nella sfera digitale.

Daniela Leonardi, PhD in Sociologia Applicata e Metodologia della Ricerca Sociale, è assegnista di ricerca presso l'Università degli Studi di Torino. Tra i suoi interessi di ricerca: i processi di soggettivazione, le nuove forme di organizzazione collettiva, le percezioni e i vissuti rispetto alla precarietà. Tra le sue pubblicazioni: (con Emiliana Armano e Annalisa Murgia) Algorithmic Management in Food Delivery

Platforms: Between Digital Neo-Taylorism and Enhanced Subjectivity e Piattaforme digitali e lavoratori on demand: contraddizioni, conflitti e processi di (contro) soggettivazione: inchiesta con i rider a Torino.

Marco Marrone è ricercatore junior presso il Dipartimento di Scienze Umane e Sociali dell'Università del Salento. I suoi interessi di ricerca riguardano le tematiche del lavoro digitale, del capitalismo di piattaforme, i processi di informalizzazione del lavoro e le dinamiche di sindacalizzazione. Tra le sue pubblicazioni più recenti: (con Federico Chicchi e Antonio Casilli) Digital Labor and crisis of the wage labor system (Sociologia del lavoro, 2022) e Rights Against the Machines! Il lavoro digitale e le lotte dei rider (Mimesis, 2021).

Annalisa Murgia è professoressa associata di Sociologia presso il Dipartimento di Scienze Sociali e Politiche dell'Università degli Studi di Milano, presso la quale è attualmente coordinatrice scientifica del centro di ricerca Genders. È Principal Investigator del progetto ERC SHARE - Seizing the Hybrid Areas of Work by Re-presenting self-Employment. I suoi interessi di ricerca si concentrano sulla precarietà, sulle forme emergenti di organizzazione collettiva e sulle differenze di genere nel lavoro e nelle organizzazioni. Ha recentemente curato (con J. Choonara e R. Carmo) il volume Faces of Precarity. Critical Perspectives on Work, Subjectivities and Struggles (Bristol University Press, 2022).

Maurilio Pirone è ricercatore junior presso il Dipartimento delle Arti dell'Università di Bologna dove lavora per il progetto Horizon Europe INCA (Increase Corporate Political Responsibility and Accountability). Precedentemente ha lavorato per il progetto Horizon 2020 PLUS (Platform Labour in Urban Spaces). La sua ricerca ruota attorno al lavoro di piattaforma, ai processi di digitalizzazione, alle nuove forme di sindacalismo metropolitano, alla globalizzazione. Fa parte del gruppo di ricerca di Into the Black Box e della COST Action P-WILL (Platform Work Inclusion Living Lab).

Melissa Renau Cano è ricercatrice d'azione in Public Interest Technology (PIT) impegnata nello studio di come le piattaforme possano essere meglio concettualizzate e progettate in modo da essere più accessibili e inclusive. Sta svolgendo la sua tesi di dottorato a Dimmons nell'ambito del progetto europeo PLUS. Dirige la ricerca della cooperativa Suara sui modelli di (lavoro di) piattaforma relativi al settore della cura. Nell'ambito della rete P-WILL (Platform Work Inclusion Living Lab), dirige il gruppo di lavoro cinque sugli impatti transdisciplinari.

Ugo Rossi è professore ordinario di Geografia economico-politica al Gran Sasso Science Institute, a L'Aquila, dove insegna Critical Economic Geographies nel programma di dottorato in Regional Science and Economic Geography. I suoi interessi di ricerca si concentrano su vari aspetti della condizione urbana e della governance delle città e degli spazi urbani in rapporto all'evoluzione del capitalismo e delle società neoliberali. Attualmente è editor della nuova rivista Dialogues in Urban Research.