

# La democrazia salverà la sharing economy da se stessa?

di Samuel Boscarello

Questo contributo è tratto dal numero cartaceo 3/2020, dedicato al tema delle "Piattaforme". Questo contenuto è liberamente accessibile, altri sono leggibili solo agli abbonati nella sezione Pandora+. Per ricevere il numero cartaceo è possibile abbonarsi a Pandora Rivista con la formula sostenitore che comprende tutte le uscite del 2020 e del 2021. L'indice del numero è consultabile a questa pagina.

Etica della condivisione e venture capital: un matrimonio scomodo?

Era il settembre del 1995 quando, nella californiana San José, il programmatore Pierre Omidyar riuscì a vendere il proprio puntatore laser rotto per 14,83 dollari. Quando contattò l'acquirente chiedendogli se avesse ben compreso che l'oggetto non era funzionante, questi gli rispose che non solo lo sapeva, ma lo aveva acquistato proprio per tale motivo: per qualche ragione non nota, quella persona infatti raccoglieva proprio puntatori rotti. L'elemento cruciale di questa storia è che Omidyar era riuscito a piazzare il suo oggetto grazie ad una piattaforma web che aveva inventato con lo scopo di vendere oggetti all'asta. L'esperimento era riuscito: se avesse provato a smerciare il proprio usato in un tradizionale garage sale, ossia esponendo i pezzi in una bancarella improvvisata davanti casa, il suo raggio di mercato si sarebbe limitato ai propri vicini e probabilmente non avrebbe mai raggiunto un consumatore con una domanda così particolare. Era stata la potenza del web a far sì che Omidyar e il collezionista di puntatori rotti entrassero in contatto. In pochissimo tempo la piattaforma fu popolata da un numero crescente di persone che mettevano in vendita i propri oggetti, fino a raggiungere un valore totale di 7.2 milioni di dollari alla fine del 1996[1]. Era nato così il celebre portale eBay.

Questo aneddoto incarna in pieno l'essenza della sharing economy, di cui eBay può essere considerato il primo colosso in ordine cronologico: usare le piattaforme come strumento per favorire l'incontro tra domanda e offerta entro specifici mercati, permettendo agli utenti di scambiare, noleggiare o vendere beni e servizi da pari a pari[2]. Lo sviluppo del settore è stato dunque profondamente legato alla diffusione di Internet e all'avanzamento tecnologico che ha moltiplicato i modi attraverso cui gli individui possono connettersi alla rete. Un ruolo centrale in questo processo è stato poi giocato dalla poderosa crescita finanziaria dell'economia digitale, che ha portato in un decennio i giganti del comparto a dominare la top ten mondiale delle società dal più alto valore di mercato. Nel corso di questa trasformazione, le intuizioni imprenditoriali della sharing economy hanno in misura crescente intercettato parte di questi flussi d'investimento. Alcune delle principali imprese del settore, come Airbnb, Uber e TaskRabbit, sono state avviate proprio tra il 2008 e il 2009. In sintesi, la compenetrazione tra la filosofia collaborativa e il venture capital ha prodotto un duplice effetto. Se da un lato essa ha fornito ingenti risorse finanziarie per alimentare i progetti imprenditoriali più vari, dall'altro ha favorito l'ascesa di un pugno di grandi società private e for-profit, nelle cui mani si concentra il controllo di importanti segmenti della sharing economy: le sole Airbnb e Uber nel 2019 hanno superato insieme i 100 miliardi di dollari di capitalizzazione[3].

Senza dubbio i servizi offerti dai big delle piattaforme hanno apportato svariati vantaggi ai consumatori: ad esempio hanno introdotto maggiore competitività all'interno di alcuni comparti economici, come quello dei soggiorni turistici o dei trasporti urbani. Inoltre la loro stessa esistenza fornisce un importante incentivo agli individui affinché siano spinti a condividere bisogni e risorse:

ben pochi accetterebbero un passaggio in auto da sconosciuti, se non esistesse una piattaforma dalla solida reputazione a garantire sulla qualità del servizio.

Tuttavia, a fianco di questi meriti, l'epopea del platform capitalism è densa di problematiche aperte e brucianti[4]. Una su tutte: fino a che punto le logiche del venture capital sono compatibili con la filosofia della condivisione? La congiunzione tra l'impresa digitale for-profit e la piattaforma come infrastruttura tecnologica ha generato un modello di business fondato sul massiccio ricorso all'esternalizzazione di costi e rischi[5]. In tal modo, la patina sharing è diventata un pretesto per evitare di riconoscere garanzie proprio a quegli utenti dai quali la piattaforma estrae valore. In questo processo possiamo identificare dunque almeno tre diversi conflitti tra le piattaforme e altri portatori d'interesse.

Un primo conflitto ha luogo con i loro stessi lavoratori. Un esempio lampante in proposito è rappresentato dalle vertenze che in tutto il mondo oppongono le piattaforme del food delivery ai rider di cui esse si avvalgono per le consegne. Dal punto di vista dell'impresa, è il lavoratore stesso ad aver liberamente scelto di condividere il proprio tempo e il suo mezzo di trasporto per consegnare cibo. L'estrema flessibilità dell'impiego quindi non giustificherebbe il riconoscimento dei rider come lavoratori dipendenti, esonerando di conseguenza la compagnia dalle tutele cui i subordinati hanno diritto. Sotto questa luce, vengono praticamente a cadere i confini tra sharing e gig economy[6].

Un secondo conflitto riguarda le categorie professionali concorrenti. In qualunque epoca, uno dei principali dilemmi legati all'innovazione produttiva consiste nel fatto che essa tende a spingere fuori dal mercato i competitor che si ritrovano a usare tecnologie e modelli organizzativi obsoleti. Da un lato questo meccanismo è in qualche misura fisiologico, dall'altro resta il problema delle implicazioni sociali che esso comporta: come si può evitare di intralciare l'innovazione (e i vantaggi che essa apporta) senza condannare all'esclusione lavorativa tutti coloro che non riescono a starvi al passo con le proprie sole forze? I contrasti tra i tassisti e le piattaforme di car sharing come Uber mostrano quanto sia potenzialmente esplosivo questo trade-off[7].

Un terzo conflitto riguarda i consumatori. Le grandi piattaforme, grazie all'elevato potere di mercato di cui godono, esercitano una posizione assolutamente dominante rispetto ai diritti dei propri utenti. Di norma, questi ultimi possono esercitare un controllo molto limitato sui processi che li coinvolgono in prima persona. Ciò vale soprattutto per quanto riguarda i big data: il comportamento opaco di Facebook nello scandalo Cambridge Analytica è esemplare. In altri casi, sono le esternalità negative del business a danneggiare le comunità locali. L'espansione di Airbnb ha giocato negli ultimi anni un importante ruolo nel far calare l'offerta di locazioni lunghe nelle città d'arte, nei centri turistici e nelle zone universitarie, imponendo difficoltà e maggiori costi d'affitto a coppie, famiglie e studenti[8].

### Bringing It All Back Home: le piattaforme cooperative

Le piattaforme cooperative nascono per elaborare una soluzione a queste contraddizioni sovrapposte. Trebor Scholz è stato il primo a parlare di platform cooperativism per indicare un insieme di iniziative che già allora (era il dicembre 2014) puntavano a sfidare l'egemonia delle grandi piattaforme con dei progetti equivalenti, ma caratterizzati da una governance democratica e aperta alla comunità, come La'zooz e Fairmondo: il primo è nato come un'alternativa a Uber del tutto controllata dalla rete degli utenti grazie alla tecnologia blockchain, il secondo si caratterizza per essere una sorta di eBay cooperativo. Scholz illustrò per la prima volta prodromi e obiettivi di questo movimento in un articolo dal titolo Platform Cooperativism vs. the Sharing Economy. Sebbene un taglio del genere possa suonare piuttosto conflittuale e polemico verso il concetto stesso di sharing economy, in realtà per quest'ultima l'opzione cooperativa è un vero e proprio 'ritorno a casa'.

Storicamente, la condivisione di risorse e bisogni da parte di individui che si riconoscono in una comunità è stata prerogativa delle attività mutualistiche. In effetti, una delle prime iniziative di car

sharing nella storia si può far risalire proprio ad una cooperativa, per giunta in un'epoca largamente anteriore ad Internet: era il 1948 quando a Zurigo nacque la Sefage, con il proposito di venire incontro alle esigenze di chiunque non potesse permettersi di acquistare un'automobile[9]. Questa esperienza non fu affatto un caso isolato: in particolare durante gli anni Ottanta, nel Nord Europa operavano svariate organizzazioni di car sharing, molte delle quali in forma cooperativa. Il problema era che la tecnologia del tempo rendeva assai difficile coordinare un servizio come questo, su una scala più ampia delle piccole comunità di vicinato[10].

L'avvento del digitale ha permesso di superare questi ostacoli. Nell'ultimo quinquennio il movimento delle piattaforme cooperative ha conosciuto un rapido sviluppo, soprattutto su due fronti: la sensibilizzazione dell'opinione pubblica e il coordinamento tra le varie iniziative imprenditoriali. Nel novembre 2015 il platform cooperativism diventa per la prima volta protagonista di una conferenza organizzata a New York da Scholz e Nathan Schneider, giornalista e docente di studi sui media alla University of Colorado Boulder. Ad ospitare l'evento è la New School, l'istituto universitario cui Scholz è affiliato. Si decide di ripetere l'evento un anno dopo e durante questa seconda edizione viene lanciata l'idea di creare un'infrastruttura stabile a supporto del movimento: è appena stato compiuto il primo passo per la fondazione del Platform Cooperativism Consortium (PCC), organizzazione che ad oggi si occupa di supportare gli oltre 250 progetti di piattaforme cooperative esistenti al mondo. La New School ha giocato un ruolo centrale in queste vicende, diventando di fatto un vero e proprio incubatore per lo sviluppo del platform cooperativism. La nascita del PCC è avvenuta in seno a questo ateneo, seguita nel 2019 dalla fondazione dell'Institute for the Cooperative Digital Economy, che del Consortium costituisce il ramo dedicato alla ricerca.

Nel frattempo le conferenze annuali sono proseguite (la prossima dovrebbe tenersi a Berlino nel febbraio 2021) e con esse anche la sperimentazione di modi per coniugare le risorse dell'economia digitale con i principi democratici. Un volume del 2016 curato da Scholz e Schneider si è occupato di illustrare una parte di queste esperienze pionieristiche[11]. Da allora alcune di esse hanno continuato ad espandersi, ad esempio Stocksy United (una piattaforma per la condivisione online di fotografie e video realizzati da professionisti).

Altre si sono trasformate più volte. È il caso di Gittip, la cui storia inizia nel 2012, quando l'ingegnere Chad Whitacre decide di aprire un portale dedicato a finanziare progetti open source tramite micro-donazioni periodiche. Le parole d'ordine sono massima trasparenza e orizzontalità: Whitacre inizialmente rifiuta persino qualunque forma di basilare controllo sulla community. Suo malgrado, ciò comporta un crescendo di contrasti tra gli utenti che un paio d'anni dopo generano la prima crisi della piattaforma. Essa viene rinominata Gratipay e si apre all'attività di moderazione, ma già nell'aprile 2015 deve affrontare un altro enorme ostacolo: la società che si occupa di processare i pagamenti degli utenti, Balanced Payments, chiude per mancanza di fondi. La ricerca di un sostituto si fa difficilissima a causa di alcuni principi della piattaforma incompatibili con le convenzionali logiche del settore[12]. Il traffico generato sul portale crolla a picco. Dopo un lungo calvario, solo nel maggio 2018 i residui asset di Gratipay confluiscono in una nuova piattaforma: nasce così Liberapay, che sta gradualmente recuperando il terreno perso dopo la crisi iniziata cinque anni fa.

Questa vicenda ha un valore illustrativo molto importante, che interessa il platform cooperativism nella sua totalità. Prima affermavo che bisognerebbe chiedersi quanto i principi del venture capital siano compatibili con l'ispirazione originaria della sharing economy. Ebbene, allo stesso modo le piattaforme cooperative devono talvolta fare i conti con la compatibilità tra le proprie aspirazioni ideali e la loro sostenibilità pratica. È una questione che impegna il movimento cooperativo dalle origini, sin da quando Robert Owen nella prima metà dell'Ottocento spendeva fior di quattrini per finanziare la costruzione di comunità i cui abitanti potessero vivere secondo canoni collettivistici, come il villaggio di New Harmony nell'Indiana. Malgrado ciò, gli esperimenti comunitari si rivelarono effimeri e il primo grande trionfo del movimento cooperativo fu dovuto alla ben più prosaica iniziativa

---

di uno sparuto gruppo di operai afflitti dal carovita, che nel 1844 a Rochdale, nei pressi di Manchester, ebbero l'idea di aprire uno spaccio cooperativo dal funzionamento estremamente innovativo: chiunque avrebbe potuto volontariamente diventare socio del negozio, ricevendo una quota di profitti proporzionale al proprio volume d'acquisti individuale. Fu un successo così grande da rendere la società celebre in tutto il mondo.

Quali scenari per il futuro?

Allo stato attuale, il platform cooperativism ha già avuto le sue New Harmony. È probabile che tra i centinaia di progetti attualmente in corso nel pianeta si nasconda anche la Rochdale dell'era digitale. Tuttavia affinché essa emerga è fondamentale analizzare i problemi, le debolezze e i fallimenti già avvenuti.

Innanzitutto, il primo fondamentale nodo da sciogliere consiste nel fatto che il funzionamento delle piattaforme dipende largamente dalle economie di scala: in parole povere, più aumenta il numero di persone interconnesse, più la piattaforma stessa attrae nuovi utenti in un processo che si autoalimenta. Per questo motivo una delle prime incognite con cui molte neonate iniziative devono confrontarsi è il raggiungimento della cosiddetta 'massa critica', la soglia minima di utenti a partire dalla quale questo circolo virtuoso si attiva. Alcune piattaforme cooperative del car sharing, come Arcade City e la già citata La'zooz, stanno sperimentando delle vere e proprie criptovalute con cui ricompensare gli utenti in proporzione all'utilizzo dell'app. L'idea di fondo è sfruttare la tecnologia blockchain per espandere la rete. Una sfida cruciale i cui risvolti pratici sono immediatamente tangibili: sul lungo periodo ben pochi individui sarebbero disposti a preferire un'applicazione di nicchia (per quanto eticamente sostenibile) ad un portale mainstream densamente popolato di utenti con i quali scambiare le proprie risorse.

Ciò vale a maggior ragione per i social network, che possono essere considerati quasi dei veri e propri monopoli naturali. Per fare un esempio, il carattere radicalmente innovativo di Facebook consiste nell'aver trasportato in dimensione digitale le dinamiche di piazza: l'utente può utilizzare la propria bacheca come speakers' corner o limitarsi a chiacchierare con una cerchia ristretta di amici. In ogni caso creare un duplicato di questo luogo virtuale, seppur in forma cooperativa, sarebbe un'impresa di dubbia utilità. A meno che questa 'piazza alternativa' non sia destinata a una funzione ben specifica (condividere contenuti visuali, ad esempio). Anche in questo caso tuttavia la dinamica più probabile non sarebbe lo spostamento di massa degli utenti da un social network a un altro. Piuttosto essi 'passeggerebbero' tra le varie piazze virtuali, popolandole contemporaneamente. Fuor di metafora, è proprio ciò che sta accadendo negli ultimi anni in questo settore. Le varie piattaforme social tendono a compenetrarsi e divenire complementari, piuttosto che competere: è accaduto tra Facebook e Instagram e, seppur nel quadro di dinamiche proprietarie (e geopolitiche) molto diverse, sta accadendo anche tra Instagram e TikTok[13].

Nell'estate 2020 è stato avviato in Irlanda un social network cooperativo chiamato Blossom, che attualmente conta alcune centinaia di membri. E se la fattibilità del progetto è da valutare, al momento l'unica strada alternativa rimane quella altrettanto ambiziosa (e suggestiva) proposta da Schneider nel 2016: organizzare gli utenti degli attuali social network (o almeno, i più sensibili tra loro) per acquistare collettivamente quote azionarie crescenti di società come Twitter. Questa forma di voto col portafoglio permetterebbe gradualmente di democratizzare la governance dei giganti del settore.

Il secondo problema riguarda la sostenibilità finanziaria, sia in fase di start-up che in occasione di crisi congiunturali. In questi frangenti le piattaforme convenzionali godono di un apparente vantaggio: possono attingere ai fondi venture e in caso di difficoltà licenziare gli utenti- lavoratori senza troppe cerimonie. Al contrario, l'impresa cooperativa tende ad essere meno attraente per grandi investitori esclusivamente orientati al profitto, né può utilizzare la propria comunità come uno



strumento da abbandonare al momento propizio. Tuttavia il platform cooperativism possiede una risorsa alternativa: la cooperazione tra imprese, uno dei sette principi fondamentali del movimento cooperativo. Potrebbero nascere ad esempio dei fondi comuni co-gestiti dalle piattaforme e alimentati da contributi periodici di ciascuna. Qualora una delle imprese incontrasse un periodo di crisi, potrebbe attingere alla cassa collettiva per affrontarlo senza far ricadere i costi sulla propria community. Si tratterebbe insomma di realizzare tra le piattaforme ciò che fanno gli individui quando avviano una mutua assicurativa.

Per quanto riguarda il problema del finanziamento iniziale, esistono molteplici soluzioni da valutare: il crowdfunding o la creazione di appositi fondi d'investimento da parte di vari attori mutualistici (banche cooperative, associazioni di rappresentanza ecc.), ad esempio. Tuttavia un'ulteriore possibilità potrebbe consistere nel fare cooperazione anche al di fuori del modello giuridico cooperativo. Una cooperativa può trovare utile avviare delle imprese-veicolo, anche sotto la forma della società di capitali, per soddisfare alcuni bisogni specifici come la raccolta di risorse finanziarie. Viceversa, la piattaforma stessa potrebbe nascere nominalmente come società di capitali, se fosse un'impresa cooperativa preesistente a controllarne almeno una quota considerevole. Un esempio in tal senso esiste già ed è l'italiana Hoda, una srl partecipata da Cooptech, incubatore digitale di Legacoop. Il progetto di punta della società è la piattaforma Weople, una sorta di banca dei Big Data: gli utenti possono trasferire all'applicazione una copia dei dati personali che ciascuno di noi dissemina nella rete ogni giorno, dietro la promessa di una remunerazione in forma di promozioni speciali e premi periodici. Un esperimento che abbatte le tradizionali barriere tra impresa capitalistica e cooperativa, come anche tra cooperazione di produzione e di consumo. E che potrebbe spianare la strada ad un futuro suggestivo: il movimento cooperativo come business angel per una nuova generazione di idee imprenditoriali, che rimettano al centro della sharing economy l'importanza cardinale delle comunità. Virtuali e reali.

- [1] J. Ryan, *A History of the Internet and the Digital Future*, Reaktion Books, Londra 2010, p. 120.
- [2] OCSE, *New Form of Work in the Sharing Economy. Background for Discussion*.
- [3] D. Miller, *The Sharing Economy and How It Is Changing Industries*, "The Balance Small Business", thebalancesmb.com, 2019.
- [4] N. Srnicek, *Platform Capitalism*, Polity Press, Cambridge 2016.
- [5] T. Bonini, G. Smorto, *Shareable! L'economia della condivisione*, Edizioni di Comunità, Roma 2017.
- [6] Per gig economy s'intende la cosiddetta 'economia dei lavoretti', nella quale il salario del lavoratore dipende da più occupazioni svolte in parallelo e tramite forme contrattuali estremamente flessibili. Per approfondire: T. Scholz, *Uberworked and Underpaid. How Workers are Disrupting the Digital Economy*, Polity Press, Cambridge 2016.
- [7] J. D. Angrist, S. Caldwell, J. V. Hall, *Uber vs. Taxi: A Driver's Eye View*, economics.mit.edu, 2017.
- [8] C. Dell'Oste, M. Finizio, *Il boom di Airbnb spacca il mercato degli affitti: locazioni lunghe in crisi*, «Il Sole 24 Ore», 17 settembre 2019. Si veda anche la relazione costi-benefici redatta dall'Economic Policy Institute sul mercato americano: J. Bivens, *The economic costs and benefits of Airbnb*, 30 gennaio 2019.
- [9] S. Harms, B. Truffer, *The Emergence of a Nation-wide Carsharing Co-operative in Switzerland*, Joint Research Centre, EU Science Hub, 1998.
- [10] C. Codagnone, B. Martens, *Scoping the Sharing Economy: Origins, Definitions, Impact and Regulatory Issues*, Institute for Prospective Technological Studies, European Commission, Digital

Economy Working Paper, n. 1, 2016.

[11] T. Scholz, N. Schneider (a cura di), Ours to Hack and to Own. A New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet, OR Books, New York-Londra 2016.

[12] Nello specifico: il rifiuto di donazioni superiori a 100 dollari per settimana, l'indipendenza dal sistema bancario, la mancanza di controllo da parte di Gratipay sul modo in cui i riceventi effettivamente spendono i soldi ottenuti.

[13] Ci si riferisce in particolare al fatto che l'app statunitense ha di recente introdotto la nuova funzione Reel, che di fatto è realizzata sul calco dei mini-video che popolano TikTok: gli utenti presenti su entrambi i social spesso ricaricano su Reel i contenuti postati sull'altra piattaforma.