

Unicorno o Pegaso? Sharing economy e piattaforme cooperative

di Francesca Martinelli

25-01-2021

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.

«Quanti di voi possiedono un trapano?», suona come una domanda un po' strana ma innocua. Eppure è da questa domanda posta da Rachel Botsman in un Ted Talk nel 2010 che nascono tutti i ragionamenti che hanno dato il via alla sharing economy, l'economia della condivisione. Continua infatti così la speaker inglese: «La vita produttiva media di un trapano è di circa 12-13 minuti. Allora perché possedere un trapano, quando ciò di cui hai veramente bisogno è un buco? Non è meglio affittare un trapano... o ancora meglio affittare il tuo trapano ad altre persone che hanno bisogno di un buco?». Da quest'ultima domanda nasce il modello economico della sharing economy che trasforma beni sistematicamente sottoutilizzati in beni chiave da scambiare. Lo scambio permette di ottimizzare l'uso dei beni e con esso il loro ciclo di vita, massimizzandone il valore come risorse e riducendo l'impatto sull'ambiente, e di stabilire nuovi legami di fiducia tra persone con ricadute positive sulla creazione di comunità.

I giganti della sharing economy

Entusiasmata da questo 'nuovo' modello economico, in molti iniziano a praticare e organizzare scambi di beni e anche di piccoli servizi attraverso il dono, il baratto o in alcuni casi a fronte di pagamenti. L'idea piace anche ad alcuni imprenditori che scelgono di mettere sul mercato applicazioni per facilitare ulteriormente la creazione di relazioni tra persone e scambiare prodotti e servizi in diversi ambiti (trasporti, ristorazione, ospitalità, servizi di vario genere, ecc.) in cambio di una percentuale su ogni transazione che si realizza sulla propria piattaforma.

Soprattutto oltreoceano, ma non solo, un piccolo numero di imprenditori si mostra poi capace di trasformare le applicazioni in colossi ormai ben noti come Uber, Airbnb, Lyft, UpWork, TaskRabbit, Etsy, Deliveroo... tutte piattaforme digitali online che di solito tramite un'applicazione permettono di abbinare un consumatore con un fornitore di beni o servizi attraverso un algoritmo. L'applicazione diventa così un intermediario digitale per organizzare e gestire l'attività dei fornitori (conducenti, ciclofattorini, ospiti, lavoratori creativi, inseritori di dati, ecc.) in base alle esigenze dei consumatori (tipologia di bene o servizio richiesto, orario, luogo, ecc.).

In breve tempo, le nuove piattaforme iniziano però ad avere anche effetti negativi su fornitori e consumatori, nonché sul livello socio-economico più generale. I fornitori si sono infatti trovati catapultati nella gig economy, l'economia dei lavoretti, trasformandosi in gig worker, cioè prestatori di servizi esternalizzati dalle varie piattaforme che catalogandoli come lavoratori indipendenti non offrono loro alcuna tutela, assicurazione o garanzia di introiti minimi. I consumatori a loro volta spesso non vedono rispettati i loro diritti e se ottengono beni o servizi tramite queste piattaforme

sono più soggetti a frodi o a rischi per la loro sicurezza. Le piattaforme hanno mostrato di avere, inoltre, un impatto sul tessuto socio-economico. La concentrazione dei profitti in poche mani, l'economia dei Big Data e lo sfruttamento dei dati personali senza rispetto della privacy, la disintegrazione sociale delle comunità locali nelle piccole, medie e grandi città e i fenomeni di dumping sociale ed economico che sfrutta fattori di lavoro e regimi fiscali favorevoli sono solo gli esempi più lampanti.

Ciò che si osserva in generale è una mancanza di potere contrattuale che riguarda non solo i privati cittadini ma anche i governi e le istituzioni dal livello locale fino a quello nazionale. Una difficoltà dovuta anche al fatto che le società che si trovano dietro queste applicazioni sono di solito molto potenti, tanto da essere definite unicorn company, cioè società startup valutate oltre 1 miliardo di dollari sul mercato azionario. La loro ricchezza le rende difficili da contrastare, insieme al fatto che spesso sono realtà che attraversano i confini nazionali e sono organizzate in modo poco trasparente. Tutte queste condizioni rendono molto complesso capire anche solo come interloquire con queste realtà, che si tratti di presentare una semplice lamentela o di una questione legata al rispetto dei diritti dei lavoratori.

Davide e Golia

Parallelamente alla crescita di questi 'giganti' l'idea originaria di sharing economy promossa dalla Botsman si snatura, trasformando, in un lasso di tempo relativamente breve, l'approccio entusiastico di studiosi e attivisti di tutto il mondo in una presa di posizione più critica nei confronti delle piattaforme multinazionali.

Tra le voci più critiche e prolifiche c'è quella dell'attivista e accademico Trebor Scholz che, con base alla New School di New York, già nel 2014 su «Medium» scrive: «Applichiamo il potere della nostra immaginazione tecnologica per praticare forme di cooperazione e collaborazione. Le cooperative di proprietà dei lavoratori potrebbero progettare le proprie piattaforme basate su app, promuovendo modi veramente peer-to-peer di fornire servizi e beni e facendo emergere la verità sui nuovi capitalisti di piattaforma». L'articolo si chiama Platform Cooperativism vs. the Sharing Economy e introduce per la prima volta il concetto di platform cooperativism, il cooperativismo di piattaforma.

Il neologismo platform cooperativism diventa popolare con Platform Cooperativism. The Internet. Ownership. Democracy, la prima di una lunga serie di conferenze annuali sul tema tenutasi nel 2015 presso la New School of New York, e con il libro Ours to Hack and to Own pubblicato nel 2017 da Trebor Scholz e il giornalista Nathan Schneider. I concetti cardine del platform cooperativism si riassumono in tre versi, divenuti nel tempo uno slogan: cloniamo il cuore tecnologico di Uber, TaskRabbit, Airbnb o UpWork, rimodelliamo queste tecnologie incrociandole con diversi modelli di proprietà, come le cooperative, e riformuliamo concetti come innovazione ed efficienza a vantaggio di tutti.

Seguendo questa idea, una nuova generazione di imprenditori digitali che si ispirano ai principi cooperativi si sta sviluppando in tutto il mondo, anche con l'aiuto di corsi specializzati, come Platform Co-ops Now!, il corso online dedicato alla creazione di startup organizzato da Trebor Scholz con il supporto della New School e della Mondragon University. Allo stesso tempo, ci sono cooperative anche di lunga data che hanno iniziato a riconoscersi nel quadro teorico del movimento, grazie al rapporto proattivo che hanno con la tecnologia. In entrambi i casi, si può però dire che ci troviamo di fronte a una piattaforma cooperativa quando la tecnologia acquisisce un ruolo importante nella gestione della cooperativa e, in particolare, quando lavoratori, utenti o altri stakeholder che governano democraticamente l'impresa cooperativa insieme costituiscono una piattaforma digitale, che può essere un sito web, un'app o un protocollo, per facilitare gli scambi di beni e servizi.

Artisti, inconsapevoli precursori dei tempi

Gli artisti sono stati i primi gig worker, come indica la stessa parola 'gig', che viene proprio da 'engagement' e denota una performance associata a un solo contratto e quindi unica e occasionale. Lavorare nello spettacolo significa da sempre avere a che fare con più clienti con cui si instaurano relazioni di lavoro a intermittenza attraverso contratti a breve termine o, spesso, in condizioni di lavoro sommerso. Ciò implica che spesso gli artisti non solo hanno difficoltà economiche, ma faticano anche ad accedere alle protezioni sociali tipiche di coloro che hanno contratti dipendenti considerati 'standard', cioè full time e a tempo indeterminato.

Di fronte a una situazione così incerta, in Italia già a partire dagli anni Ottanta alcuni lavoratori dello spettacolo scelgono di unirsi in cooperativa per ottenere un maggiore riconoscimento professionale e contratti di lavoro più stabili. Nel 1990 a Verona nove musicisti fondano la cooperativa di produzione e lavoro Doc Servizi proprio per avere l'opportunità di uscire dalle dinamiche del lavoro sommerso e contrastare l'isolamento entrando in una comunità. In cooperativa, gli artisti ottengono il doppio statuto di soci-lavoratori: come lavoratori, diventano dipendenti dell'organizzazione collettiva e accedono ai diritti tipici dei lavoratori dipendenti, come l'assicurazione sanitaria, la pensione, i congedi familiari, l'indennità di malattia e di disoccupazione, e hanno la certezza di lavorare in sicurezza e legalità; come soci, diventano imprenditori della cooperativa e attraverso la gestione democratica possono scegliere in che modo orientare l'attività per arrivare agli obiettivi che da soli non raggiungerebbero.

Nelle cooperative di spettacolo come Doc Servizi, i soci-lavoratori di solito scelgono di organizzarsi in modo da salvaguardare un certo livello di autonomia nell'esecuzione del proprio lavoro. I lavoratori del settore artistico infatti sono unici e non possono essere sostituiti a causa della loro professionalità e competenza specifica. Partendo da questa consapevolezza, nella cooperativa i professionisti si organizzano in modo da essere liberi di gestire la propria specifica attività e nel contempo poter 'collaborare' nella cooperativa, dove condividono i costi di gestione, gli investimenti per il futuro e le loro aspirazioni come comunità. Questo modello cooperativo, che si può definire di cooperativa di auto-gestione, proprio grazie alla sua capacità di unire la continuità di un rapporto di lavoro con il rispetto dell'individualità artistica, nel corso degli anni ha poi attirato per prossimità tutte le figure che ruotano intorno al mondo dello spettacolo (tecnici, insegnanti, fotografi, comunicatori, ecc.) così come altri professionisti abituati a lavorare con alti livelli di indipendenza (informatici, artigiani, giornalisti, ciclofattorini, ecc.).

Moltiplicare le opportunità per moltiplicare il valore

Nel caso di Doc Servizi, i soci hanno scelto di investire nell'ampliamento della comunità e nel rafforzamento del ruolo della cooperativa come facilitatore di impresa attraverso l'ottimizzazione di costi e servizi e lo scambio di idee e opportunità di lavoro tra i soci. Grazie a questa scelta imprenditoriale, oggi Doc Servizi fa parte di una rete di sette società, di cui cinque cooperative, che insieme riuniscono oltre ai professionisti dello spettacolo, anche i professionisti delle industrie culturali e creative e dell'innovazione tecnologica. La rete di società nel 2019 contava oltre 8.400 soci sparsi in 33 filiali in tutta Italia, che avevano prodotto con il loro lavoro un fatturato di circa 72 milioni di euro.

I soci si sono organizzati in modo da avere a disposizione sempre più servizi per meglio svolgere il proprio lavoro e trasformare le loro attività isolate e discontinue in attività interconnesse e che si alimentano a vicenda tramite la cooperativa, che diventa un moltiplicatore delle opportunità di lavoro. Oltre a condividere i costi per la gestione amministrativa e contabile, hanno scelto di ottimizzare il costo anche di consulenti specializzati che possano aiutarli in tutte le questioni che riguardino l'attività lavorativa, dalla scrittura dei contratti di lavoro fino alle protezioni sociali passando per la formazione, la sicurezza sul posto di lavoro e la burocrazia per lavorare all'estero. I

soci, inoltre, hanno istituito uffici dedicati a servizi che ritenevano utili per la promozione della propria attività, come l'ufficio marketing e comunicazione, l'ufficio bandi e le filiali sul territorio. Per meglio confrontarsi e lavorare tra loro, hanno anche creato comunità legate alle singole professioni, che li aiutano a costruire team di lavoro quando necessario. I soci hanno ideato business unit specifiche che vanno a supporto di alcune professionalità, come l'agenzia viaggi per chi è spesso in tour, un e-commerce per vendere i propri prodotti, una casa editrice indipendente e un'agenzia di promozione per progetti artistici.

L'organizzazione di tutte le attività per gli oltre 8.400 soci diffusi su tutto il territorio italiano e con mestieri, nonché orari di lavoro, estremamente diversi è possibile grazie alla tecnologia. Nel 2012 i soci di Doc Servizi hanno, infatti, introdotto una piattaforma digitale, prodotta in house, che se inizialmente era nata come un gestionale per meglio amministrare il lavoro discontinuo, nel corso degli anni è sempre più diventata uno strumento a supporto dell'auto-gestione e dell'auto-imprenditoria. Dal cuore della piattaforma dedicato alla gestione del lavoro oggi si propagano svariate piattaforme tutte collegate l'una all'altra che permettono di connettere tra loro i soci e i soci con i clienti, attraverso, ad esempio, siti- vetrine o l'e-commerce di prodotti. I principi su cui è costruita la piattaforma sono ispirati a quelli della blockchain, cioè sicurezza, trasparenza, fiducia e qualità, oltre che a quelli cooperativi.

Di piattaforme e di cooperative: la Pegasus company

Sono proprio i principi e le ragioni con le quali è costruita la tecnologia che rendono una piattaforma cooperativa diversa da una piattaforma degenerata della sharing economy. Se nella gig economy, i lavoratori sono isolati, sfruttati ed esternalizzati anche per evitare che possano insieme negoziare migliori condizioni di lavoro, in una cooperativa ogni socio è un nodo fondamentale della rete che contribuisce a costruire e, proprio perché è parte di una comunità, ottiene più potere contrattuale. Nel caso di Doc Servizi, questo aspetto si mostra ad esempio nel lavoro che i soci hanno svolto per condividere la loro esperienza a tutto il settore in cui operano, e per accrescerne il valore e la dignità, partecipando alla stesura del primo Contratto collettivo nazionale per gli artisti, i tecnici e gli amministrativi dello spettacolo che lavorano in cooperativa siglato nel 2014 da Alleanza delle Cooperative Cultura e CGIL, CISL e UIL e che, nel rinnovo di inizio 2020, introduce la tutela anche di tutti i freelance delle industrie culturali e creative, incluso chi lavora su piattaforma. O ancora nella promozione della petizione #nessunoescluso della Fondazione Centro Studi Doc a favore dei lavoratori intermittenti dello spettacolo esclusi inizialmente dai sostegni legati alla pandemia di Covid-19, e che in pochi mesi ha superato le 50.000 firme. Ciò ha permesso di portare attenzione sulle difficoltà del settore, anche attraverso audizioni al Governo, e a risolvere molte delle incongruenze che hanno fatto sì che nel corso dei mesi i lavoratori intermittenti e occasionali dello spettacolo abbiano faticato ad accedere ai bonus.

Così come i valori che guidano l'organizzazione, è diverso anche il sistema economico che si trova alle spalle delle due tipologie di piattaforme. I ricavi delle piattaforme della sharing economy si basano sull'estrazione del valore che si genera nell'incontro tra domanda e offerta sulla piattaforma e per questo sono spesso definite 'estrattive' e identificate come attori passivi che non producono ricchezza. In una piattaforma cooperativa, invece, una volta che si sono condivisi i costi di gestione, tutto il valore va ai soci, portando allo sviluppo di un modello economico che genera crescita, fedeltà e ricchezza condivisa. In una piattaforma cooperativa di auto-gestione come Doc Servizi, ponendo la persona al centro e non la tecnologia, quest'ultima non è un fine ma una leva per gli scopi dei soci, cioè redistribuire la ricchezza e garantire sia autonomia che stabilità alle professioni innovative. Ciò che davvero rende le piattaforme della sharing economy diverse dalle piattaforme cooperative non è quindi la tecnologia utilizzata, ma il tipo di organizzazione che si trova alle spalle e i cui principi innervano poi la tecnologia. Se dietro una piattaforma digitale della sharing economy ci sono

le inafferrabili unicorn company, dietro le piattaforme cooperative ci sono le Pegasus company, cioè imprese cooperative che riuniscono le persone in un progetto di comunità e promozione reciproca. Perché Pegasus company? Perché Pegaso è il cavallo alato dell'antica tradizione greca ed è nato in Europa così come la cooperazione. Inoltre, si narra che Pegaso fosse estremamente fedele al suo cavaliere, Bellerofonte, così come la cooperazione è fedele alla persona, che mette sempre al centro. Pegaso con le sue ali vola velocemente, allo stesso modo una cooperativa per essere competitiva sul mercato ha bisogno della tecnologia, un'ala, e della comunità di persone, l'altra ala. I miti, poi, raccontano che alla fine della sua vita Pegaso abbia scelto di volare nella parte più alta del cielo e diventare una nuvola di stelle: è così che nasce la costellazione di Pegaso. Una costellazione è come la rete di persone che crea la cooperativa: togliendo anche solo una stella, o una sola persona, non c'è più una costellazione, solo un ammasso di stelle. Una costellazione è anche una guida nel cielo perché è visibile da tutti, una visibilità alla quale dovrebbe ambire anche la cooperazione, perché tutti sappiano che esiste una guida per costruire modelli alternativi di piattaforme, di organizzazioni e di comunità.