Il capitalismo delle piattaforme digitali

Testo di *Francesco Gesualdi* |

L'intermediazione è sempre esistita, ma è cambiata con l'avvento di internet. Oggi dominano e-Bay, Airbnb, Uber e le varie piattaforme per la consegna del cibo a domicilio. Avvantaggiate anche dalla pandemia.

Gli inglesi, che in fatto di lingua sono piuttosto fantasiosi, l'hanno battezzata «gig economy», l'economia dei lavoretti. Si riferisce a tutte quelle attività che, un tempo, erano svolte da studenti desiderosi di procurarsi qualche soldo per le proprie spese personali, ma che, in tempi di disoccupazione, sono effettuate anche da chi deve mantenere una famiglia.

Fino a una ventina di anni fa, poteva essere il servizio occasionale reso come baby sitter o come manovale nei traslochi, ma oggi è un'attività strutturata che ruota attorno alle cosiddette «piattaforme».

Prima di internet, la parola piattaforma evocava una struttura da utilizzare come base d'appoggio di un carico o di una costruzione. È piattaforma la pedana di legno allestita per la realizzazione di uno spettacolo, come è piattaforma il carrello elevatore su cui salgono i vigili del fuoco per raggiungere i piani alti da soccorrere. E ancora sono piattaforme le imponenti strutture costruite in mare per ospitare le trivelle deputate alla perforazione del fondale marino alla ricerca di petrolio. In epoca digitale, la parola piattaforma ci porta invece in ambito virtuale, nei luoghi evanescenti di internet creati per mettere in comunicazione

chi richiede qualcosa e chi lo offre. In fondo si tratta di mercati che invece di svolgersi di persona nelle piazze o nelle borse, avvengono per via telematica tramite luoghi virtuali: le piattaforme online.

I mercati virtuali

La prima piattaforma online venne allestita nel 1995 da un iraniano naturalizzato statunitense, tale Pierre Omidyar, che fondò e-Bay. Laureato in scienze informatiche, si era reso conto che internet era diventato un formidabile canale di comunicazione che la gente utilizzava non solo per scambiarsi foto, saluti e opinioni, ma anche per darsi appuntamenti, concordare iniziative e aiutarsi a risolvere piccoli problemi quotidiani tramite lo scambio di oggetti o la condivisione dell'auto e altre apparecchiature domestiche. Insomma, internet aveva fatto emergere il lato collaborativo delle persone e qualcuno azzardò la nascita di una nuova economia che il mondo anglosassone battezzò «share economy», l'economia dell'amicizia e della condivisione. Però, come era già successo a molte altre iniziative solidali nate dal basso, anche la share economy attirò l'attenzione del mondo degli affari che aveva fiutato odore di soldi. L'attività intravista come via di guadagno era quella di intermediazione, un mestiere fra i più antichi dell'umanità. Anche nel vecchio mondo contadino esisteva il sensale, un personaggio che girava per le campagne in cerca di chi aveva bestie da vendere e di chi voleva comprarne. E, dopo avere fatto incontrare le due parti interessate, le aiutava a condurre le trattative con l'obiettivo di intascare una percentuale sul prezzo di vendita. Un'attività simile è tutt'oggi svolta dalle agenzie immobiliari che fungono da intermediari nella compravendita di case. Nella stessa categoria si collocano le borse valori, i luoghi in cui si contrattano titoli e materie prime e che devono il proprio nome al palazzo Ter Buerse, la prima sede commerciale costruita a Bruges a fine 1300 dalla famiglia veneta Della Borsa. Per certi versi perfino le banche possono

essere catalogate fra le agenzie di intermediazione, per il ruolo di cerniera che svolgono fra chi risparmia e chi è in cerca di prestiti. Per cui le attività di intermediazione sono tante, sempre uguali per finalità, sempre diverse per substrato e modalità di svolgimento.

Uber e gli altri

Una caratteristica del capitalismo è la capacità di adattamento. Grazie ad essa, il sistema è riuscito non solo a garantirsi lunga vita, ma perfino a trasformare le catastrofi in opportunità. Tipiche le guerre e i terremoti che dopo la distruzione hanno bisogno di ricostruzione. La stessa crisi climatica è vissuta come occasione di rilancio economico perché per passare dai combustibili fossili alle energie rinnovabili serve una tale quantità di investimenti da rimettere in moto una massiccia attività produttiva. Ma il principale spirito di adattamento il capitalismo l'ha dovuto sviluppare verso la tecnologia. Angosciato dalla necessità di aumentare la produttività, ossia la quantità di produzione in rapporto al tempo e alla spesa, la tecnologia è sempre stata la sua alleata principale. Tuttavia, non senza contraccolpi, considerato che talvolta i cambiamenti sono così profondi da costringere le imprese non solo a rinnovarsi, ma addirittura a reinventarsi. Chi ci riesce sopravvive, chi non ce la fa soccombe. Ciò spiega perché nell'era del computer si siano affermate imprese create dal niente da parte di giovani con grande inventiva. Il riferimento è a personaggi come Larry Page e Sergey Brin, fondatori di Google, Mark Zuckerberg, fondatore di Facebook, Jeff Bezos, fondatore di Amazon, ormai appartenenti tutti all'olimpo dei miliardari. Ma oltre a loro ce ne sono molti altri, non meno ricchi anche se meno appariscenti, che hanno costruito il loro impero economico sulle opportunità offerte da internet. Fra essi gli opportunisti delle intermediazioni. Cominciò la già citata e-Bay, pensata per facilitare il commercio di beni usati fra privati. Una sorta di bacheca online dove chiunque può esporre

ciò che desidera vendere, delegando alla piattaforma le funzioni di pagamento e di trasferimento del prezzo, ben inteso lasciandole una percentuale sull'incasso. Nel 2019 il valore complessivo dei beni transitati per e-Bay è stato di 22 miliardi di dollari, due dei quali trattenuti dalla piattaforma come corrispettivo del servizio reso. Più tardi, tale Brian Chesky e altri amici applicarono lo stesso modello all'affitto di camere, crearono Airbnb, un portale online che mette in contatto persone in cerca di camere per brevi periodi, con persone che dispongono di spazi extra da affittare. Ma benché rivoluzionarie sul piano commerciale, tali iniziative non hanno però avuto effetti di rilievo rispetto al lavoro. Queste piattaforme dispongono senz'altro di dipendenti, ma presumibilmente tutti assunti secondo i canoni classici del lavoro salariato.

Le novità arrivarono nel 2009, quando alcuni informatici, fra cui Travis Kalanick, si concentrarono sui trasporti. Avendo notato che in internet si stavano sviluppando contatti fra chi chiedeva passaggi e chi era disposta a darli, Kalanick, assieme ad altri amici, creò una piattaforma dedicata ai trasporti, che battezzò Uber. Quanto alla sua gestione avrebbe potuto seguire il modello e-Bay, ma si rese conto che lasciato allo spontaneismo le possibilità di guadagno erano piuttosto ridotte perché il passaggio era concepito più come servizio che come attività commerciale. I passaggi, infatti, venivano dati da chi avrebbe comunque effettuato il viaggio, chiedendo tutt'al più un contributo alle spese da riscuotere in forma diretta durante il passaggio. Perciò Kalanick capì che, se voleva guadagnarci, doveva industrializzare l'iniziativa.

La soluzione che si inventò fu quella di trasformare i normali conducenti proprietari di un'auto in tassisti. Detto fatto, sperimentò il suo piano a San Francisco agendo su due livelli. Da una parte lanciò un appello per chiedere a chiunque volesse effettuare trasporti a pagamento di iscriversi a una lista di disponibilità. Dall'altra creò Uberpop, un'applicazione a

disposizione del grande pubblico per permettere a chiunque volesse un passaggio di poterlo richiedere. Un'apparecchiatura retrostante avrebbe passato la richiesta a un conducente che avrebbe provveduto al servizio. Quanto al pagamento della corsa, il cliente avrebbe pagato direttamente a Uber tramite carta di credito, mentre il conducente avrebbe ricevuto da Uber un compenso stabilito da un tariffario interno, previa decurtazione di una percentuale a titolo di commissione d'ingaggio. A San Francisco l'esperimento funzionò e oggi Uber è presente in 700 città sparse in 80 diverse nazioni, con una isponibilità complessiva di tre milioni di conducenti. Per un certo periodo è stato presente anche in alcune città italiane, ma nel maggio 2015 il tribunale di Milano dichiarò l'attività illegale perché in contrasto con le leggi nazionali che regolano il servizio taxi.

Sul piano finanziario, nel 2018 Uber ha incassato 50 miliardi di dollari, ma i conducenti lamentano coralmente compensi ridotti all'osso a fronte di alti costi a loro carico.

I fattorini del cibo

Il modello ha fatto scuola e qualcuno l'ha applicato alla consegna di cibo a domicilio (anche Uber stessa con Uber Eats). Il primo a pensarci fu Will Shu, un analista bancario che, nel 2013, fondò Deliveroo, un'applicazione che permette di ordinare cibo a una serie di ristoranti inseriti nella sua lista. Il cliente ordina, Deliveroo incassa tramite carta di credito e paga il corrispettivo al ristorante decurtato di una commissione. Il prezzo complessivo richiesto al cliente comprende anche una quota per pagare il fattorino che esegue la consegna. Fattorino attinto da una lista interna formata da persone che si sono dichiarate disponibili a effettuare le consegne con mezzo proprio, solitamente la bici o la moto, per questo detti riders. Per cui, quando il cliente chiama, scattano due richieste contemporaneamente: una al ristorante affinché prepari il piatto, l'altra a un fattorino affinché

effettui la consegna.

Oggi in tutto il mondo si contano decine di società che fanno consegna di cibo a domicilio tramite ordinazioni online (in aumento anche a causa della pandemia). In Italia, le principali sono le britanniche Deliveroo e Just Eat, la spagnola Glovo, l'italiana Foodys. Secondo una stima della Fondazione De Benedetti del 2018, tutte assieme ingaggiano 10mila fattorini. Milena Gabbanelli – Corriere della Sera, 18 giugno 2018 – descrive così la loro condizione: «Il lavoro è organizzato da un algoritmo, e punta su un continuo turn over. Le condizioni e i compensi cambiano continuamente e variano anche da città a città. Non sono previste maggiorazioni per lavoro festivo, notturno, pioggia o neve. Mediamente le piattaforme "ingaggiano" il 20% di lavoratori più del necessario per tutelarsi rispetto alle defezioni dell'ultimo minuto. Foodora (non più presente, ndr) assume Co.co.co., li paga 4 euro lordi a consegna che vuol dire 3,60 netti. Deliveroo ingaggia collaboratori occasionali, li paga 4 euro netti a consegna. Glovo ha collaboratori occasionali pagati 2,00 euro netti a consegna più 60 centesimi per chilometro percorso più 5 centesimi per ogni minuto di attesa al ristorante o in negozio oltre i primi cinque minuti».

I nuovi lavoratori

I riders sono solo la punta dell'iceberg dei cosiddetti gig workers. Oltre a chi pedala in bicicletta, c'è chi fa babysitteraggio, chi effettua pulizie per camere in affitto, chi svolge lavoro informatico occasionale. Complessivamente si stima che in Italia il pianeta gig economy occupi fra 700mila e un milione di persone, prevalentemente giovani. Eppure di loro non c'è quasi traccia nell'anagrafe dell'Inps, segno che non godono né di versamenti pensionistici, né di copertura assicurativa. Da un'indagine condotta dall'Inps nel 2018 su 50 imprese di servizi on line, si apprende che 22 di esse non hanno posizione contributiva, 17 risultano avere solo

lavoratori dipendenti, 11 sia lavoratori dipendenti che collaboratori iscritti alla gestione separata. In conclusione, poco più di 2.700 lavoratori. Tutti gli altri sono considerati lavoratori autonomi, a cui non è pagato nient'altro che il servizio reso secondo un tariffario stabilito dalla piattaforma. Questo significa: niente ferie, niente indennità di malattia, niente assicurazione contro gli infortuni, niente versamenti pensionistici. Per mettere fine a questa totale mancanza di tutele, nel 2017 alcuni fattorini al servizio di Foodora, si appellarono al Tribunale di Torino per essere riconosciuti lavoratori dipendenti. Il tribunale rigettò la richiesta, facendo propria la tesi di Foodora che voleva i rider lavoratori autonomi in quanto proprietari dei mezzi di produzione: bicicletta e smartphone non sono dell'azienda, ma dei fattorini stessi. I lavoratori ricorsero in appello e ottennero una vittoria parziale: i giudici non li riconobbero lavoratori subordinati ma neppure lavoratori totalmente autonomi, bensì una via di mezzo, lavoratori «etero-organizzati», ossia organizzati da altri e in quanto tali aventi diritto ad alcune garanzie tipiche dei lavoratori dipendenti: «sicurezza e igiene, retribuzione diretta e differita, limiti di orario, ferie e previdenza». Sentenza confermata in Cassazione e quindi pienamente esecutiva. Un buon passo avanti per la dignità del lavoro, anche se la politica deve fare la sua parte per colmare le lacune legislative che permettono ai profittatori del terzo millennio di spadroneggiare.

Francesco Gesualdi

Rider a Tokyo. Foto di Yuya Tamai.