

Gig-economy e informazione spaziale: plusvalore geografico e lavoro nei nuovi servizi tecnologici

Alcune attività economiche, talvolta del tutto innovative e più spesso evoluzione di attività precedenti, sono particolarmente connesse alle innovazioni nell'ambito delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. La crisi economica globale del 2008 ha portato a una ristrutturazione di molte attività economiche tradizionali, scaricando gran parte delle conseguenze della crisi sul versante del lavoro e ingrossando le fila dei contingenti di disoccupazione e sotto-occupazione. In questo contesto la gig-economy ha prodotto opportunità di piccole attività a basso reddito e di semplice realizzazione capaci di coinvolgere un sempre maggior numero di persone. Questo processo ha generato effetti sociali di grande rilievo che non si limitano alla gig-economy, incidendo sul lavoro in termini di rapporto datore-lavoratore e sulla società in termini di relazione tra persone (lavoratori o clienti), informazione, piattaforme automatizzate e spazio. Proprio le informazioni spaziali e geografiche, si argomenta, si rivelano fondamentali per molti servizi e per la loro capacità di generare «plusvalore geografico». In tali condizioni si presenta per il lavoratore (ma anche per l'utente o il fruitore della Rete) il rischio di essere trasformato in una estensione di un sistema automatizzato, un contemporaneo «Turco meccanico» attivato a vantaggio di una ristretta minoranza che gode di rendite di posizione grazie al controllo di porzioni del cyberspazio e, «a caduta», dello spazio fisico. Le innovazioni tecnologiche, al contempo, offrono teoricamente la possibilità di essere pensate, organizzate e utilizzate per obiettivi di progresso sociale e di cooperazione, anche a vantaggio dei lavoratori.

Gig-economy and Spatial Information: Labor and «Geographical Surplus Value» in new Technological Services

Some economic activities, sometimes completely innovative and more often an evolution of «old» activities, are strongly connected to innovations in ICTs. After the 2008 global economic crisis, many «traditional» economic activities have been deeply damaged or even destroyed, so the consequences of the crisis were mainly discharged on the labor side, swelling the ranks of unemployment and under-employment contingents. In this context, the gig-economy has produced micro and low-income opportunities, able to attract who needs a job or tries to integrate a low income, involving a growing number of people. This process has generated important social effects that are not limited to the gig-economy, affecting work in terms of the employer-employee relationship, and society in terms of the relationship between people (workers or customers), information, automated platforms and space. Here it is argued that spatial and geographical information is fundamental for many services and for their ability to generate «geographical surplus value». In these conditions there is the risk to transform the worker into an extension of an automated system: a contemporary «Mechanical Turk», activated for the benefit and gain of those few who control parts of cyberspace and, therefore, physical space also. This is not the only and inevitable perspective for work: ICTs technologies offer, theoretically, also the possibility of being conceived, organized and used for social progress and cooperation objectives.

Gig-economy et information spatiale : plus-value géographique et travail dans les nouveaux services technologiques

Certaines activités économiques, parfois totalement innovantes et plus souvent une évolution d'activités « anciennes », sont fortement liées aux innovations en matière de technologies de l'information et de la communication. Après la crise économique mondiale de 2008, de nombreuses activités économiques « traditionnelles » ont été profondément endommagées, voire détruites, de sorte que les conséquences de la crise se sont principalement répercutées sur le marché du travail, augmentant les rangs des contingents de chômage et de sous-emploi. Dans ce contexte, la « gig economy » a créé des possibilités de micro et de faibles rémunérations, capables d'attirer les personnes qui avaient besoin d'un emploi ou d'intégrer un faible revenu, impliquant un nombre croissant de individus. Ce processus a généré d'importants effets sociaux qui ne se limitent pas à la « gig economy », affectant le travail en termes de relation employeur-employé, et la société en termes de relation entre les personnes (travailleurs ou clients), l'information, les plateformes automatisées et l'espace. Ici nous voulons souligner que les informations spatiales et géographiques sont fondamentales pour de nombreux services et pour leur capacité à générer une « plus-value géographique ». Dans ces conditions, le travailleur risque de devenir une extension d'un système automatisé : un « Turc mécanique » contemporain, activé pour le bénéfice et l'avantage de ceux qui contrôlent une partie du cyberspace et, par conséquent, un espace physique. Mais ce n'est pas la seule et inévitable perspective pour le travail : les technologies des TIC offriront aussi, théoriquement, la possibilité d'être conçues, organisées et utilisées à des fins de progrès social et de coopération.

Parole chiave: gig-economy, plusvalore geografico, lavoro, cyberspazio, turco meccanico

Keywords: gig-economy, geographical surplus value, labor, cyberspace, mechanical turk

Mots-clés : gig-economy, plus-value géographique, travail, cyberspace, turc mécanique

Università per Stranieri di Siena, Dipartimento di ateneo per la didattica e la ricerca – tabusi@unistrasi.it



1. Introduzione

La tecnologia non sta soltanto modificando lo spazio aumentandone i contenuti informativi (cyberspazio), ma ne sta cambiando la stessa percezione, con una rivoluzione copernicana nel rapporto tra individui e spazio geografico. Non si tratta più di uno spazio percepibile e cartografabile come fisso, ma in continua mutazione. Anche nell'arco della giornata lo spazio «puls», modifica il suo assetto a causa dei flussi (di persone, di beni, di informazioni) mentre contemporaneamente viene vissuto dagli individui che, pur essendo parte di questi flussi, si percepiscono come «centralità mobili»: in qualsiasi momento il loro *smartphone* li posizionerà al centro della carta. L'organizzazione e il senso dello spazio così concepito passano, operativamente, per i *players* tecnologici che, grazie a un'enorme mole di dati prodotti dalle persone e dalle cose, sono in grado in una certa misura di prevederne le «pulsazioni» e di accompagnarle, gestendole e traendone profitto.

L'informazione (cyber)spaziale è l'elemento determinante di molti nuovi servizi tecnologici che si sviluppano nell'ambito della cosiddetta *gig-economy*, e questa è una delle principali chiavi del suo successo commerciale e della sua espansione. In termini spaziali, il vantaggio è duplice: in primo luogo, i gestori delle piattaforme operano nel cyberspazio che, di fatto, contribuiscono a creare e controllare. Lo stesso cyberspazio può essere concettualizzato come una dimensione dinamica dello spazio tradizionale, arricchita di elementi di informazione che, pur materialmente sganciati dallo spazio fisico, sono ad esso relativi e ne «aumentano» il senso (di qui la definizione, talvolta utilizzata, di «spazio aumentato»). Un secondo vantaggio dipende dal fatto che le piattaforme realizzano nei confronti di chi presta loro lavoro (si pensi a sistemi come Uber, Deliveroo, Airbnb) una disintermediazione rispetto alle modalità tradizionali, dall'alto dell'enorme squilibrio informativo in termini spaziali che esiste tra le piattaforme e i lavoratori. Le piattaforme gestiscono i servizi in termini di flussi e di probabilità nello spazio fisico, dal quale sono però sganciate; il lavoratore è del tutto privo di questo quadro complessivo ed effettua la sua prestazione, pilotato o comunque gestito dalla piattaforma, quasi fosse un drone o un mero dispositivo. La gestione privilegiata e l'uso concreto delle diverse dimensioni (tanto *cyber* che reali) dell'informazione spaziale generano quello che qui si definisce come «plusvalore geografico», che appare determinante nella realizzazione di profitto.

L'articolo si propone di affrontare questi temi, presentandone dapprima un quadro teorico, per poi analizzare alcuni aspetti relativi ai servizi nell'ambito della *gig-economy*. L'intento è evidenziare che tali attività sono centrate, non tanto sul classico possesso dei mezzi di produzione, quanto sulla capacità di «impossessarsi» delle informazioni spaziali e delle relative rappresentazioni digitali. La portata di questi nuovi servizi, che derivano dagli sviluppi delle Tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) è epocale e genera la necessità di approfondimenti da parte di molte discipline. Si creano nuovi lavori (che talvolta possono essere concepiti come l'evoluzione di lavori già esistenti: ad esempio i *riders* in rapporto ai fattorini; gli autisti di Uber rispetto ai tassisti), nuovi rapporti sociali connessi a nuovi stili di vita, alla condizione di precariato, al sistema economico e a diverse modalità e propensioni di acquisto e consumo. Tutto questo in un quadro giuridico che necessita continuamente di essere ridefinito. A tale vastissimo «paesaggio umano» in turbinosa evoluzione e ai molti temi disciplinari non si può qui che far cenno, per cercare di non perdere la percezione della complessità del fenomeno.

In questa sede ci si propone di soffermarsi in particolare sull'uso dello spazio e sul senso che esso assume per le attività della *gig-economy*. Il controllo della dimensione spaziale, come si cercherà di argomentare, appare un elemento fondamentale del processo di creazione di valore (generando «plusvalore spaziale o geografico») e di controllo del lavoro e dei lavoratori. Allo scopo di evidenziare come le attività di cui si discute abbiano già un peso – certamente non maggioritario, ma crescente – nelle dinamiche sociali e del lavoro, si riporteranno anche alcuni dati relativi al contesto italiano e, in particolare, alle attività dei *riders*.

2. Una sintetica panoramica di temi e fonti

Nonostante l'oggetto di questa trattazione sia piuttosto specifico (la *gig-economy*), prima di tracciare un quadro delle fonti relative a questo tema è utile evidenziare come questo lavoro tragga ispirazione dalla geografia marxista¹.

La propensione del capitale a «plasmare» lo spazio – qui ci si focalizzerà sul cyberspazio come dimensione estesa dello spazio «tradizionale» – e a utilizzare la tecnologia e nuove modalità organizzative per risolvere (*fix*) le proprie contraddizioni, creando di fatto nuovi assetti spaziali e nuovi rapporti sociali, così come il rapporto dialettico tra capitale e lavoro e le possibili alternative al «senso

unico» della narrazione capitalista, rimandano evidentemente ad analisi di studiosi come Gibson-Graham (1997, 2006, 2008), Harvey (2005, 2011), Herod (1997, 2001), Roelvink, Martin e Gibson-Graham (2015), Smith (1990). In questo contesto l'applicazione del concetto di «plusvalore geografico» – nel senso che sarà evidenziato più innanzi – vuole essere un contributo a una sistematica concettualizzazione delle modalità contemporanee di creazione e appropriazione del valore, che, più che sulla tradizionale proprietà dei mezzi di produzione, appaiono sempre più fondate sullo spazio, sulla «costruzione di geografie» e sulla capacità di concettualizzare e mettere in atto una visione spaziale; ciò sembra potersi applicare anche a diverse esperienze della *gig-economy*, faccndo evolvere – ancora una volta – il rapporto tra capitale e lavoro e finendo per «nebulizzare» il lavoro umano, utilizzato alla stregua di uno sciame di droni pilotato da algoritmi.

Anche se si tratta di un fenomeno che si è diffuso in tempi piuttosto recenti, le attività economiche e sociali gestite da piattaforme informatizzate e quelle definite come *sharing* sono già state oggetto di numerosi studi in un amplissimo spettro disciplinare – geografia compresa² – con risultati «esplorativi» che tendono a intrecciare le dimensioni economiche, sociali e tecnologiche (Sutherland e Jarrahi, 2018). Nelle analisi queste attività vengono focalizzate in modi che possono essere opposti. Possono, ad esempio, essere considerate fondamentali per una prospettiva economica di sostenibilità, essendo in grado di dare reddito e liberare tempo, ma anche emergere come una evoluzione pervasiva del capitalismo neoliberista che si addentra nella dimensione privata e nelle interazioni personali di ciascuno (Scholz, 2013 e 2016; Hamari, Sjöklint e Ukkonen, 2015; Martin, 2016; Mulcahy, 2017, Cherry e Pidgeon, 2018). Proprio con riferimento al capitalismo si parla, infatti, di *platform capitalism* (Langley e Leyshon, 2016; Srnicek, 2017; Armano, Murgia e Teli, 2017; Rossi, 2017)³, evidenziando la centralità dello strumento tecnico per finalità meramente capitalistiche. Uno strumento che, in connessione con gli effetti resi possibili dalla Rete, può tendere a generare posizioni di mercato particolarmente favorevoli giungendo fino al monopolio – o quasi monopolio – di determinati servizi, spesso connessi con informazioni generate dagli stessi utenti (si pensi al ruolo di *players* come Google o Facebook). Ciascuno di noi, infatti, mentre la utilizza lascia nella Rete «tracce digitali» (Calvino, 2015) che possono essere usate come elementi fondamentali anche per la costruzione e gestione dei servizi di piattaforma⁴.

Il senso di partecipazione alla costruzione di un modello di scambio eticamente «migliore» e maggiormente solidale, correlato a una comunità diffusa – caratteristico della prima fase, in cui le tecnologie venivano usate per facilitare la condivisione e contrastare sprechi consumistici (*sharing economy*: Dowling, Maalsen e Kent, 2018⁵; Sharp, 2018; Shareable, 2018) – tende a modificare la sua natura o a declinare sotto il peso dello stesso successo dei servizi e della loro sempre più ampia diffusione, così come avviene per la fiducia nei sistemi di valutazione basati sulla «reputazione digitale», teoricamente imperniati sui pareri disinteressati dei fruitori, ma gestiti per gran parte dei casi dalle stesse piattaforme (Celata, Hendrickson e Sanna, 2017).

Il tema del lavoro e del rapporto con l'innovazione tecnologica che si dispiega attraverso queste nuove modalità economiche, variamente declinate e aggettivate (*sharing, platform, on-demand, collaborative, gig, peer to peer, access-based* ecc.), è centrale. Si prospetta il rischio di una sorta di taylorismo digitale, con il lavoro sottoposto a un'asta globale, anche se per il lavoro possono presentarsi pure opportunità (Brown, Lauder e Ashton, 2011; Scholz, 2016; Aloisi, 2016; Richardson, 2017; Holford, 2019). Da più parti si sottolinea come le modalità del lavoro digitale possano prestarsi a esacerbare il precariato e dispiegare effetti di sfruttamento della manodopera, che possono incrementare le disuguaglianze sperimentate dalle categorie più deboli (van Doorn, 2017; Fana, 2017; Ciccarelli, 2018; Briziarelli, 2018). Si pone il problema di come regolare questo tipo di nuovi servizi, che non offrono ai lavoratori alcuni dei *benefits* normalmente riconosciuti nel lavoro tradizionale e che hanno un forte impatto – percepito come inevitabile e in prospettiva sostitutivo – sulla tradizionale organizzazione di funzioni simili, tendendo inoltre a modificare il regime di concorrenza (Murillo, Buckland e Val, 2017; Ganapati e Reddick, 2018; Hou, 2018; Just, 2018). È messa a dura prova, al contempo, la capacità delle istituzioni statali e locali di stabilire regolamentazioni e di farle rispettare, in un contesto in cui molti servizi tendono a essere globalizzati e de-territorializzati almeno sul lato dell'offerta. Appaiono dunque necessarie normative, non solo di regolamentazione delle piattaforme, ma anche della posizione dei lavoratori e delle loro tutele pure nell'ambito del diritto del lavoro, rispondendo alle rivendicazioni, organizzate anche in condizioni di grave difficoltà (Briziarelli, 2018; Rogers, 2016; *Il lavoro...*, 2017; Faioli, 2017 e 2018).

Diversi studi analizzano servizi specifici nel-



l'ambito della *gig-economy* e i loro diversi effetti nello spazio e nella società. Tra i moltissimi casi possibili può essere utile ricordare qui quello di Uber – uno dei più studiati – per evidenziare un campione delle possibili angolazioni negli approfondimenti. Come è noto Uber è un servizio di piattaforma, fondato nel 2009 a San Francisco, che offre trasporto automobilistico mettendo in connessione gli utenti con coloro che vogliono mettere a disposizione se stessi e il loro veicolo in cambio di una retribuzione⁶. Pur non disponendo di una propria flotta di automobili (i *drivers* utilizzano la loro vettura o possono averla in *leasing* anche tramite convenzioni stipulate dalla stessa Uber con compagnie di *car rental* e *leasing*), secondo Rogers (2015) la compagnia aveva raggiunto già nel 2014 una valutazione di 40 miliardi di dollari⁷. Lo stesso autore evidenzia possibili problemi di sicurezza, di *privacy* per le informazioni degli utenti e di discriminazione (ad esempio autisti appartenenti a minoranze etniche potrebbero essere discriminati dal sistema automatizzato di *rating*). Rosenblat e Stark (2016) evidenziano lo stretto controllo della compagnia sui *drivers* realizzato attraverso la piattaforma, oltre alla forte asimmetria – dovuta alla disintermediazione nel rapporto di lavoro – a vantaggio della compagnia. Watanabe, Naveed e Neittaanmäki (2016), in un'analisi molto ampia sul fenomeno Uber, sulla sua storia e sulle motivazioni economiche del suo successo⁸, prendono in esame l'espansione di Uber nel mondo, riportando la progressione cronologica di tale espansione e, in una rappresentazione cartografica, le 375 città del mondo in cui nel gennaio del 2016 il servizio era disponibile. Kim, Baek e Lee, attraverso uno studio empirico (2018), dimostrano i cambiamenti in termini spaziali della copertura dell'area di New York, con il servizio di taxi tradizionale che, per mantenere i livelli di domanda significativamente erosi dalla concorrenza di Uber, è portato a coprire aree più periferiche prima scarsamente considerate. L'effetto di sovrapposizione – assai meno regolamentata – del servizio di Uber rispetto a quello dei tradizionali taxi genera naturalmente un forte dibattito nell'opinione pubblica: è questo l'oggetto, per i casi di Parigi e Montreal, della ricerca di Lesteven e Godillon (2017).

3. La *gig-economy*

Secondo il Cambridge Dictionary *online*, il significato principale della parola «gig» è quello di una *performance* singola ed estemporanea, normal-

mente riferita a un musicista o a un gruppo musicale. Un tipo di *performance*, dunque. Prendendo a prestito in modo estensivo questa accezione, e riferendola a prestazioni lavorative di natura episodica, da alcuni anni è entrato nell'uso comune il termine *gig-economy*. Per la stessa natura temporanea di queste attività lavorative, caratterizzate anche da retribuzioni basse che non si prestano a costituirsi come primaria fonte di reddito per chi le svolge, in italiano il termine è spesso tradotto in «economia dei lavoretti». Di cosa si tratta?

L'INPS, che dedica nel suo ultimo rapporto un capitolo alla *gig-economy* come «frontiera del lavoro autonomo», la definisce come «un modello di lavoro su richiesta, dove domanda e offerta si incontrano on-line attraverso apposite piattaforme digitali», dividendo i lavori che la caratterizzano in tre grandi categorie: il lavoro *on demand* tramite *app*, che si svolge localmente con persone che prestano attività materiali (come nel caso di Uber, Deliveroo, Foodora ecc.); il *crowdwork*, che consiste nello svolgimento di compiti – spesso di carattere informatico – da remoto (ad esempio la moderazione di forum, la creazione di sottotitoli ecc.); l'*asset rental*, ovvero la messa a disposizione di propri beni non utilizzati o sottoutilizzati per l'uso altrui (come avviene per BlaBlaCar, Airbnb ecc.); in questo caso, a rigore, non sempre si «vende» anche una prestazione lavorativa, considerata accessoria (INPS, 2018, pp. 91-92). Le categorizzazioni non sono però ancora stabili e frequentemente si possono incontrare ulteriori definizioni (ad esempio *on demand economy* o *platform economy*) usate come sinonimi di *gig-economy*.

Storicamente quest'ultima scaturisce dall'intreccio tra la grande crisi economica iniziata nel 2008 (van Doorn, 2017), con il suo distruttivo portato sociale, e le nuove condizioni generate dal continuo sviluppo dell'ICT. Mentre la crisi ha ridotto in gran parte del mondo – particolarmente nei Paesi cosiddetti «avanzati» – le opportunità di impieghi stabili, provocando l'aumento del numero delle persone non occupate in modo continuativo, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno moltiplicato le possibilità di micro-lavori retribuiti. Lavori per i quali l'intermediazione tra offerta e domanda di lavoro non è svolta da una componente umana (il classico «ufficio del personale»), ma da una piattaforma, ovvero un sistema informatizzato, che agisce secondo regole che innervano i suoi algoritmi di funzionamento e sono decise dalla proprietà. Tali micro-lavori sono generalmente limitati nel tempo e nello spazio e si correlano a specifiche esigenze transeunti. Esigenze che, pur non potendo

essere previste puntualmente, sui grandi numeri e particolarmente negli spazi urbani (Ménascé, Vincent e Martin, 2017) sono considerate probabili, sebbene lo siano in modo differenziato nel tempo e nello spazio. In altri termini, se utilizziamo l'esempio dei *riders* che consegnano pasti a domicilio, possiamo facilmente comprendere come non sia *esattamente* prevedibile *chi* ordinerà delle pizze, né *dove*, né *in che momento*, ma che, di contro, sia ampiamente probabile che qualcuno lo faccia, così come sono probabili il *range* orario e l'area da cui l'ordine potrebbe provenire. Attorno all'ora di pranzo, ad esempio, le aree a maggior densità di richieste potrebbero essere quelle dove sono concentrati gli uffici; per la cena, le aree residenziali. I modelli di calcolo diverranno tanto più precisi quanto più nel tempo avranno immagazzinato ed elaborato i dati spaziali; dati che verranno continuamente (e gratuitamente!) forniti tanto dai clienti quanto dai *riders*. È proprio sulla base della probabilità che la piattaforma raccoglie la disponibilità, di operatori temporanei che vengono attivati in risposta alle richieste. Nel caso del *food delivery* tali operatori sono i *riders*, ovvero coloro che, in cambio di un piccolo compenso legato alla prestazione, effettuano con i loro mezzi (generalmente la bicicletta personale: INPS, 2018) il ritiro del cibo dal punto di produzione (ristorante, tavola calda, *fast food*) per consegnarlo all'utente della piattaforma. Una simile logica è propria anche di servizi di trasporto come Uber, dove sarà attivato l'autista che la piattaforma valuterà come più funzionale ad assolvere alla richiesta, ma anche di quelli di *housing* o *house sharing*, come Airbnb e molti altri. A sua volta, dunque, il servizio è in grado di funzionare solo grazie a una ulteriore e decisiva probabilità: quella che la piattaforma ha di ottenere, nella «folla» di persone potenzialmente interessate a percepire un piccolo reddito in cambio della prestazione (di qui la possibile denominazione di *crowdwork*), la disponibilità del tempo e del lavoro ritenuti necessari. Se frequentemente non vi fossero lavoratori disponibili, il servizio cesserebbe di essere utilizzato. Per questo è possibile riscontrare una connessione diretta con la situazione di crisi economica e, più in generale, di precariato diffuso: in queste condizioni sarà più facile registrare ampia disponibilità da parte di coloro che non hanno un lavoro stabile oppure il cui reddito è troppo esiguo e ha bisogno di essere integrato attraverso queste prestazioni. La condizione dei lavoratori, che agiscono con scarse possibilità di interagire tra loro (come si vedrà alcuni servizi della *gig-economy* vengono svolti da lavoratori sparsi ovunque

nel mondo, ma per la stessa natura dei servizi la difficoltà di interazione esiste anche per coloro che lavorano nella stessa città), e sulla spinta del bisogno di un piccolo reddito aggiuntivo, rende molto complessa la realizzazione di eventuali iniziative di protesta come, ad esempio, gli scioperi (Briziarelli, 2018). Oltre alla difficoltà di organizzazione, la piattaforma potrebbe assegnare *ratings* negativi agli scioperanti, fornendo loro in futuro meno occasioni di lavoro e dunque di guadagno; al contempo nel momento dello sciopero potrebbe sostituirli senza eccessiva difficoltà vista l'attrazione esercitata verso altri *riders* in condizione di necessità dalla maggiore disponibilità di lavoro e dunque di retribuzione⁹. Sebbene si parli anche di lavoro *on demand*, questa denominazione appare riduttiva, perché in qualche misura nasconde, o almeno non palesa, il tempo in cui il lavoratore dovrà rendersi disponibile (con tutto ciò che ne consegue per l'organizzazione dei suoi tempi di vita) anche a prescindere dall'arrivo della «domanda». Diverse piattaforme, inoltre, tendono a «premiare» la maggiore disponibilità dell'operatore con l'assegnazione di più *tasks* o di migliore qualità e a penalizzare i lavoratori considerati meno disponibili o efficaci.

4. Il «turco meccanico» come paradigma del lavoro nella *gig-economy*

Con buon anticipo sull'avvento della *gig-economy*, la piattaforma Amazon, di proprietà del facoltoso imprenditore statunitense Jeff Bezos, ha dato vita nel 2005 a un servizio denominato «Mechanical Turk» (MTurk) che, sia per il nome assunto che per la logica di funzionamento, può essere considerato allo stesso tempo una sorta di «prototipo» delle disparità potenzialmente introdotte dallo sviluppo dell'ICT nonché un precursore della *gig-economy*. Il «turco meccanico» è, storicamente, un automa progettato e realizzato nel 1769 da Wolfgang von Kempelen per impressionare la Corte di Maria Teresa d'Austria (Standage, 2002). Il meccanismo, realizzato esteriormente in legno, per aumentare l'alone di mistero ed esotismo che puntava a generare, rappresentava una figura umana con fattezze e abbigliamento che richiamavano una persona turca; il dispositivo era in grado di giocare con competenza a scacchi contro giocatori umani, riuscendo frequentemente a prevalere. Questo, nel Settecento e anche per molti decenni successivi, suscitava naturalmente stupore e ammirazione: una «macchina» era in grado di svolgere un compito complesso come e me-



glio di un uomo! Per la gran parte delle persone il mistero durò ben più di un secolo e solo molto più tardi fu chiaro che ciò che appariva come un'intelligenza artificiale in grado di agire autonomamente era, invece, semplicemente un trucco: il meccanismo era in grado di nascondere, all'interno della parvenza lignea e inanimata del «Turco», un essere umano abile nel gioco degli scacchi. La persona c'è, ma non si vede; l'interazione sembra avvenire con un dispositivo, una macchina, ed è la macchina che sembra rispondere senza che si sia realizzata alcuna interlocuzione con un essere umano. Per questo motivo non ci poteva essere nome più indicato per il servizio Amazon che, tuttora attivo, si presenta con due frasi semplicissime – eppure estremamente significative – che campeggiano nella *home page*: «Human intelligence through an API. Access a global, on-demand, 24x7 workforce». Le API, *Application Programming Interface*, sono *routines*, protocolli di comunicazione e strumenti che consentono di interagire con i programmi, ottenendo da essi il comportamento desiderato. In questo contesto, dunque, la frase promette di ottenere dall'intelligenza umana ciò che si desidera mediante un procedimento assimilato alla programmazione, che ne imita anche l'esito (a un *input* inserito nella piattaforma corrisponderà l'*output* programmato). I compiti che possono essere assegnati sono i più diversi e nessun elenco potrebbe essere esaustivo; a titolo di esempio si possono citare la raccolta di dati, trascrizioni, revisione di contenuti, inserimento di *tags*, creazione di contenuti di *marketing* e altro. Diversi autori hanno visto nel «Mechanical Turk» un esempio paradigmatico – anche metaforicamente – delle relazioni fortemente sbilanciate che il lavoro digitale offre attraverso le piattaforme della *gig-economy*. Irani (2015) osserva come questo servizio derivi dall'incapacità dell'intelligenza artificiale di svolgere determinati compiti che tuttora necessitano di un essere umano, ed evidenzia la sua peculiarità di rimuovere la necessità di un rapporto tra umani per l'assegnazione di un lavoro e la «consegna» dell'esito. In questo caso gli umani (tanto il datore quanto il lavoratore) interagiranno unicamente con la piattaforma *online* di Amazon. Questo consente a un'azienda di non dover più ricorrere all'*outsourcing* tradizionale per risolvere problemi contingenti. Non c'è più bisogno di incontrare, né *online* né di persona, gli addetti che saranno reclutati per svolgere compiti specifici: sarà sufficiente impostare i termini del problema da risolvere nella piattaforma, impostare il prezzo che si è disposti a pagare e attendere lo svolgimento del lavoro (Irani, 2015, p. 225).

Aloisi (2016), che riporta in appendice le caratteristiche di un nutrito gruppo di piattaforme della *gig-economy*, segnala per MTurk una media di retribuzione di circa 2 dollari statunitensi l'ora. È proprio la seconda frase del *claim* Amazon («global, on-demand, 24x7 workforce») a spiegare come ciò sia possibile: la piattaforma fornisce accesso a una forza lavoro indistinta, non locale ma globale che, proprio in ragione della sua globalità (e della lingua inglese), è costantemente attiva, 24 ore su 24 al di là dei periodi notte/giorno e delle festività. La piattaforma si pone tra l'essere umano che richiede il lavoro e quello, o quelli, che lo realizzeranno; un compito che richiede 1.000 ore di lavoro potrebbe essere svolto da 5 persone impegnate per 200 ore ma anche da 1.000 persone disponibili a lavorare ciascuna per un'ora.

Concretamente, dunque, l'esito è davvero simile al «turco meccanico»: un essere umano interagisce con una piattaforma *software* richiedendo un compito normalmente svolto da uno o più altri esseri umani e la piattaforma – in cambio di un compenso limitato, che ovviamente andrà per una percentuale rilevante ad Amazon – restituirà l'esito voluto. La persona che manovrava il Turco meccanico settecentesco, c'è da presumere, veniva scelta in base alla sua competenza nel gioco degli scacchi, ma anche per la sua disponibilità a non comparire e a non affermare pubblicamente la sua bravura, né ad avanzare rivendicazioni, poiché agli occhi del mondo non doveva esistere. Similmente, osserva Cherry (2016, p. 597), per il Turco meccanico di Bezos tutta la gestione del rapporto tra «datore di incarico» e lavoratore è automatizzata: la piattaforma di Amazon, attraverso automatismi *software*, seleziona i lavoratori mediante filtri e prevede un sistema che osserva e valuta capillarmente il loro lavoro attribuendo incentivi o disincentivi. Un sistema talmente pervasivo che nel 2013 Irani e Silberman lo hanno definito, con chiara allusione al Panopticon di Bentham studiato e reso famoso da Foucault, «Turkopticon».

Una comunicazione tra il lavoratore e colui che ha richiesto il lavoro non è prevista neppure per la risoluzione di eventuali controversie. Come chiaramente afferma Dahn Tamir, per un imprenditore che formula al Mechanical Turk un gran numero di richieste, avviare tali contatti sarebbe una perdita di tempo più costosa della stessa retribuzione che egli riconosce al lavoratore: «You cannot spend time exchanging email. The time you spent looking at the email costs more than what you paid them [I lavoratori]. This has to function on autopilot as an algorithmic system...and

integrated with your business processes» (Irani e Silberman, 2013, p. 614). Ciò che l'imprenditore acquista, effettuando una richiesta al MTurk non è lavoro umano, ma la soluzione di un problema, l'assolvimento di un compito nel modo più veloce e meno costoso possibile. Che a fornirla siano uno o più esseri umani – che hanno una loro condizione esistenziale localizzata in qualche parte del globo – è solo un aspetto incidentale, che probabilmente molti fruitori auspicano superabile con l'evoluzione della tecnologia: in fondo oggi siamo in grado di costruire un vero «Turco meccanico» che sappia giocare a scacchi senza bisogno di nascondere un uomo. A questo punto ci si potrebbe domandare cosa avverrebbe qualora un giorno Amazon fosse in grado di sostituire con del *software* gli esseri umani per assolvere una parte delle richieste: lo comunicherebbe – magari innescando una riduzione delle tariffe – oppure manterrebbe il «segreto»? Evidentemente si è ben lontani dalla visione di Polany, secondo il quale «Il lavoro è soltanto un altro nome per un'attività umana che si accompagna alla vita stessa la quale a sua volta non è prodotta per essere venduta ma per ragioni del tutto diverse, né questo tipo di attività può essere distaccato dal resto della vita, essere accumulato o mobilitato» (Polanyi, 1974, p. 93).

5. Plusvalore geografico e lavoro nella *gig-economy*

Tra i tanti elementi che motivano il successo della *gig-economy*, può essere opportuno focalizzare la lente dell'analisi sulle informazioni spaziali, sul loro rilievo per i servizi innovativi che questo settore realizza e sui rapporti con il lavoro che la gestione di tali informazioni consente di porre in essere. A questo scopo si farà riferimento al concetto di «plusvalore geografico» (Tabusi, 2019)¹⁰. Si intende così sottolineare che molte attività contemporanee, tra le quali gran parte delle piattaforme della *gig-economy*, traggono vantaggio non tanto dalla proprietà dei mezzi di produzione, considerata tradizionalmente fonte di plusvalore dall'analisi marxiana, quanto dalla capacità di gestire, utilizzare e rappresentare le informazioni geografiche e le differenze spaziali. In altri termini, è spesso determinante la capacità di avere (o almeno dare l'impressione di avere) un'idea complessiva di spazio, di riuscire a proporla (imporla?), renderla nota e gestirla. Molti dei servizi di piattaforma semplicemente non potrebbero esistere se nella nostra epoca non si fosse capillarmente diffuso – non solo tra gli specialisti, ma in maniera orizzontale tra la popolazione – un

nuovo «rapporto con lo spazio» di pari passo con nuovi strumenti. Si pensi da un lato ai dispositivi di geolocalizzazione, come quelli presenti ormai da qualche anno in tutti i terminali telefonici mobili, e dall'altro all'acquisizione di dimestichezza dell'utente medio con la cartografia informatizzata, come, ad esempio, per i cosiddetti «navigatori» usati per spostarsi in auto, con i servizi pubblici o semplicemente a piedi, o con i molti altri servizi *online* che si appoggiano alla cartografia. Per gran parte delle attività della *gig-economy* non sono solo gli strumenti tecnici a essere indispensabili, ma anche la nuova situazione culturale appena descritta. È grazie ad essa che i potenziali utenti acconsentono a fornire alla piattaforma la loro posizione, e sono in condizione di farlo; è anche grazie a questa situazione culturale, che i servizi intermediati (si pensi ai ristoranti nel *food delivery*) hanno interesse a essere spazialmente inseriti nel livello informativo proprietario della piattaforma; si deve, infine, a una percezione culturale di normalità e ineluttabilità il fatto che i lavoratori che per essa operano sono disponibili a essere tracciati e attivati in relazione della loro posizione. Riprendendo e parafrasando Conti (in una recente analisi dei fattori della localizzazione: 2015, p. 593), nel caso di diversi servizi della *gig-economy* si potrebbe dire che è la capacità di «creazione di conoscenza», in questo caso *spaziale*, una importante «fonte di vantaggio competitivo nell'economia globalizzata contemporanea».

Altro elemento spaziale di rilievo, con un fondamentale ruolo nella realizzazione di plusvalore geografico, è costituito dal fatto che la gran parte delle attività delle piattaforme si concretizza nel cyberspazio. Ciò comporta in molti casi dei vantaggi, correlati alla sede fiscale scelta dalla piattaforma. Inoltre, diversi elementi direttamente o indirettamente spaziali rendono molto più difficile l'organizzazione o la sindacalizzazione dei lavoratori e l'insorgenza di conflitti. Tra questi c'è l'assenza di una sede di lavoro «collettiva» e il fatto di essere in relazione con l'azienda non attraverso contatti umani ma, prevalentemente, nel cyberspazio tramite una piattaforma *software*. Le retribuzioni molto basse sono favorite dal fatto che i lavori della *gig-economy*, spesso compensati a prestazione (in una sorta di «cottimo digitale» che trasferisce il rischio d'impresa sui lavoratori, come osserva Fana, 2017), sono sostanzialmente privi di potere contrattuale oltre che difficilmente inquadrabili nel panorama dei lavori «tradizionali» e delle relative tutele, restando in bilico tra lavoro dipendente e lavoro autonomo. In molte parti del mondo i pronunciamenti giurisprudenziali,



pur non del tutto univoci in questo senso, hanno decretato la non assimilabilità delle prestazioni dei *riders* delle piattaforme di *food delivery* e degli autisti di Uber al lavoro dipendente, adducendo tra le motivazioni il riferimento alla libertà nella scelta dei turni di lavoro e la proprietà del mezzo di trasporto (INPS, 2018, p. 116). Nella gran parte dei casi, dunque, i lavoratori della *gig-economy* sono qualificati come piccoli imprenditori o come lavoratori autonomi con limitate potenzialità di azione collettiva sindacale (Schiek e Gideon, 2018), anche se i loro incarichi sono dettagliatamente pianificati e guidati dalla piattaforma, che continuamente li monitora, li muove nello spazio e li valuta. Se la metafora del turco meccanico è già stata apertamente adottata da Amazon per indicare l'operatore che svolge attività computazionali dalla sua postazione, nel caso dei *riders* e degli autisti di Uber sembra poter essere ugualmente utilizzata. Per le condizioni di svolgimento del lavoro e per l'importanza delle piattaforme nell'organizzarlo e dirigerlo, si potrebbe dire che il Turco, anziché essere programmato per giocare a scacchi, lo sia per guidare un'automobile o una bicicletta («le macchine di nuova generazione sono i corpi», come osserva efficacemente Ciccarelli, 2018, p. 25). Oppure, ribaltando la metafora, siano gli umani a essere spostati sulla scacchiera – in questo caso lo spazio urbano – da un vero «Turco digitale»: la piattaforma *software*, che non è costruita per impressionare l'imperatrice, ma per generare importanti ricavi (comunque a vantaggio di qualche umano) esattamente grazie alla capacità di copertura, gestione e controllo dello spazio.

Tornando dunque a riferirsi al plusvalore geografico, generato dalla capacità di utilizzare o condizionare a proprio favore le condizioni spaziali, si potrebbe notare come i migliori regimi fiscali, la scarsa sindacalizzazione e i bassi salari – tutti elementi di vantaggio sin qui emersi per le piattaforme – siano normalmente tra i principali fattori di attrazione riconosciuti alle aziende nelle «zone economiche speciali» (ZES), ovvero spazi creati in alcuni Paesi e caratterizzati da speciali condizioni in modo da attrarre imprese e capitali stranieri. Il fatto che, come si è evidenziato, la *gig-economy* riesca a ottenere simili vantaggi grazie a una forte presenza nel cyberspazio tale da condizionare lo spazio tradizionale (rendendo disponibile un plusvalore di origine spaziale/geografica), potrebbe forse essere utilmente rappresentato – ai fini della concettualizzazione del fenomeno – come la capacità di configurare una sorta di ZES «diffusa».

6. Cenni sulla situazione italiana

Per connettere più concretamente queste osservazioni alla realtà quotidiana, prendendo poi in esame alcuni dati, potremmo riflettere sulle caratteristiche essenziali dei servizi offerti da piattaforme come Foodora e Deliveroo nel contesto italiano. Anche per queste piattaforme, infatti, il successo appare strettamente legato alla capacità di realizzare plusvalore geografico, poiché per ciascuna di loro gran parte del servizio svolto risiede proprio nella capacità di interconnettere bisogni localizzati nello spazio – che si manifestano con l'interessamento dell'utente che interroga la piattaforma – con l'offerta di servizi, anch'essi georeferenziati dal sistema. L'erogazione dei servizi è poi polverizzata in una nube di operatori apparentemente autonomi, ma che, di fatto, finiscono per essere (sebbene temporaneamente, ma senza significativa autonomia) dipendenti delle aziende. Queste ultime, grazie all'elaborazione dell'informazione spaziale, ne controllano e programmano la localizzazione e gli spostamenti. Nelle piattaforme di *food delivery* più sopra ricordate, ad esempio, la logica di funzionamento ha caratteristiche comuni: il portale del sito *web* si apre mettendo in evidenza la richiesta dell'indirizzo dell'utente. Si tratta di un «filtro» fondamentale che, sostanzialmente, ridisegna il contesto spaziale della piattaforma attorno a un punto. Entrano in gioco, qui, le convenzioni con i fornitori, poiché il servizio consiste sostanzialmente in una triangolazione: la piattaforma mette in connessione il cliente che effettua la richiesta con gli esercizi che, entro una certa distanza dall'indirizzo, hanno acconsentito a collaborare fornendo un menu e i relativi prezzi. La triangolazione è materialmente chiusa da un *rider* che, grazie all'istantanea localizzazione, viene incaricato dalla piattaforma di effettuare la consegna in base alla disponibilità, alla «distanza tempo» e ad altri fattori, come la rapidità e l'affidabilità. È importante sottolineare (ed è facile constatarlo empiricamente interrogando le piattaforme) che il servizio non solo non è omogeneo – alcune aree delle città offrono un *set* di fornitori molto più ampio di altre – ma che alcuni quartieri, più periferici, non sono affatto serviti. Mentre Foodora lo comunica con un laconico «Nessun ristorante disponibile. Purtroppo non consegniamo ancora in questa zona, ma arriveremo presto. Per favore riprova con un altro indirizzo», Deliveroo cerca di coinvolgere l'utente, probabilmente deluso dall'assenza di copertura della sua abitazione, spingendolo a trasformare il contatto non finalizzato in un sondaggio corredato dalla rac-

colta di dati personali. Il tutto viene proposto, in modo ammiccante e illusoriamente partecipativo, come un «voto»: «Siamo spiacenti, ma non consegniamo ancora qui. Ma ci stiamo espandendo velocemente! Per votare la tua zona, inserisci il tuo indirizzo e-mail».

Alcuni dati sono utili per contestualizzare il fenomeno in ambito italiano. Secondo l'INPS, che fornisce queste informazioni nel suo rapporto annuale 2018, i *riders* di Foodora sono retribuiti a consegna mentre quelli di Deliveroo in modo misto (in parte a orario e in parte a consegna). Il compenso medio orario, lordo, è stimato in 12€ con 2,5 consegne medie l'ora; il numero medio di ore settimanali di lavoro è compreso tra le 10 e le 15 ore, che si traducono mensilmente in una retribuzione tra 500€ e 800€, anche in questo caso lordi. Per circa 1/3 degli addetti di Deliveroo questa attività è la fonte principale di guadagno; circa il 16% di loro svolge questo lavoro parallelamente a un altro; nel complesso il servizio viene svolto nel 75% dei casi utilizzando come mezzo di trasporto la bicicletta personale (INPS, 2018, p. 95). Quanto ai profitti delle piattaforme, ancora l'INPS sostiene che «le due società operano in modo simile. I ristoranti che stipulano l'accordo riconoscono una commissione per ogni ordine: se si considera uno «scontrino» medio attorno ai 25 euro e una commissione di circa il 25%, si tratta di un incasso lordo per la società di circa 6 euro a consegna, cui va aggiunto il costo fisso di consegna, quando previsto, e da considerarsi sempre lordo (IVA inclusa)»; i possibili infortuni sul lavoro dei *riders* «sono coperti dall'assicurazione Inail dei collaboratori della Gestione Separata [solo per coloro che sono iscritti, poiché l'obbligo sussiste solo per un reddito maggiore ai 5.000€ l'anno] per i *riders* di Foodora, e da un'apposita polizza privata per i *riders* di Deliveroo, che da giugno 2018 include anche un'indennità per inattività temporanea a seguito di infortunio sul lavoro» (INPS, 2018, p. 94). Dal punto di vista dell'impiego di lavoratori queste compagnie non hanno un impatto numericamente molto rilevante, ma neppure del tutto trascurabile. Le due società, infatti, impiegano complessivamente nelle maggiori città tra le 3.000 e le 4.000 persone, i due terzi delle quali hanno meno di 30 anni. Se però si espande l'orizzonte di analisi al complesso dei lavoratori impegnati in Italia nella *gig-economy* i numeri aumentano notevolmente. Secondo stime della Fondazione Debenedetti, riportate dall'INPS, il numero è compreso in un intervallo che oscilla tra i 589.040 e i 753.248 lavoratori, di cui il 70% per attività di secondo lavoro (INPS, 2018, p. 102); il 10% di loro

ottiene salari orari estremamente bassi (3€ per chi svolge questa occupazione come primo lavoro; 1€ per chi, da disoccupato, intraprende questo impegno). Occorre arrivare al percentile medio per riscontrare retribuzioni orarie tra gli 8€ e i 9€ per chi lo svolge come primo o secondo lavoro, che scendono a 5€ per chi è disoccupato. Il salario mensile medio complessivo di questi lavoratori della *gig-economy* è stimato in 346€ (INPS, p. 110).

Tutta la situazione relativa alle attività delle piattaforme è da considerarsi in evoluzione, sia perché risultano pendenti numerose decisioni giurisprudenziali (ad esempio per determinare lo *status* dei lavoratori), sia perché, grazie ad azioni delle lavoratrici e dei lavoratori anche fortemente mediatizzate, la regolamentazione di questo settore è uno dei temi all'attenzione dell'opinione pubblica e – almeno stando alle dichiarazioni – oggetto di innovazioni normative proposte da alcune forze politiche.

7. Prospettive «alternative» connesse all'ICT e alle piattaforme

Se fin qui si sono evidenziati in modo particolare gli elementi che sbilanciano, in modo sfavorevole ai lavoratori, i rapporti di forza tra lavoro e piattaforme, e come queste ultime siano abili a incamerare i vantaggi economici, è però utile osservare come l'ICT presenti per i lavoratori, e più in generale per la società, anche nuove potenzialità. Perché l'efficienza organizzativa e i benefici economici consentiti dalla tecnologia non dovrebbero essere indirizzati verso un funzionamento più equo dell'intera società, anziché per il vantaggio di pochi a scapito di molti? È una domanda che diversi ricercatori si pongono. Le capacità degli utenti della Rete, connesse al loro tempo libero e alla volontà di interagire con altri o di creare qualcosa di nuovo, costituiscono quello che è stato definito un *cognitive surplus* (Shirky, 2010). Un *surplus* che, tramite un processo di appropriazione, può essere captato e messo in valore dalle piattaforme, le quali operano utilizzando i contenuti realizzati dagli utenti per popolare uno spazio digitale che fornisce loro una rendita (si pensi al funzionamento di Facebook). Da questo punto di vista, quelli che possono apparire atti di semplice fruizione del web e dei suoi servizi (postare dei commenti, condividere una fotografia, fornire una recensione a un ristorante o a un *bed and breakfast*, indicare un messaggio come *spam*, compilare un questionario di valutazione e molto altro) possono invece essere considerati «lavoro



non retribuito» che genera profitti a vantaggio delle piattaforme informatiche.

Queste potenzialità di tempo e capacità, proprie di ciascun utente della Rete, possono anche coscientemente attivarsi, però, per generare collettivamente un avanzamento a favore della collettività, come ad esempio avviene per il *software open source* (ad esempio Linux). È importante considerare che molti dei servizi collegati alle piattaforme *online* non si basano, come avviene invece nell'industria, sulla proprietà di costosissimi mezzi di produzione accessibili solo al grande capitale. Sono, piuttosto, basati su idee innovative che soddisfano determinati bisogni o che riescono a concretizzare la volontà di partecipazione da parte degli utenti, e vengono realizzati attraverso strumenti informatici ormai accessibili senza la necessità di enormi capitali.

Si comprende allora come tra le principali difficoltà, per i lavoratori o semplici fruitori della Rete che desiderassero utilizzare queste potenzialità per strutturare una più equa organizzazione dei servizi o distribuzione del valore realizzato, vi sia quella di prendere coscienza del proprio possibile ruolo ed entrare in contatto con altri che siano mossi dalle stesse intenzioni.

Tra gli autori che più hanno contribuito a teorizzare una simile prospettiva, va certamente annoverato Trebor Scholz (Scholz, 2013 e 2016; Scholz e Schneider, 2016). Nella sua visione, che può essere sintetizzata nell'espressione *platform cooperativism*, è possibile utilizzare questi strumenti reali attraverso una *governance* più democratica, modificandone assetto proprietario e finalità e sviluppandoli per obiettivi maggiormente solidali. Sintetizzando le sue parole (Scholz, 2016, p. 14), il concetto di cooperativismo di piattaforma si articola in tre parti. La prima concerne la «clonazione» del cuore tecnologico delle piattaforme, facendo sì che sia possibile utilizzare quelle tecnologie in modo che aderiscano ai valori democratici – modificandone, dunque, il senso strutturale e la proprietà. La seconda riguarda la solidarietà, che manca attualmente in un sistema tenuto in moto da manodopera spesso anonima. Per questo le piattaforme dovrebbero essere ideate e gestite da associazioni creative, da municipalità e cooperative che incorporino chi svolge il processo produttivo, a partire dai lavoratori. La terza prevede che il cooperativismo di piattaforma sia sensibile al benessere collettivo, e non dedito all'estrazione di profitto a vantaggio di pochi, provando a risolvere i principali problemi che la *digital economy* oggi fronteggia.

Anche Kostakis e Bauwens (2014) avevano fatto

riferimento a modalità cooperative, da correlare a un innovativo modello di creazione del valore centrato sui *commons*; in questa ottica lo Stato, recuperando le sue funzioni di servizio pubblico, dovrebbe dismettere il ruolo di «guardiano» degli interessi del capitale finanziario, sempre più centrale negli ultimi decenni, impegnandosi piuttosto a supportare la creazione di condizioni per la creazione di valore a beneficio della comunità. Un riferimento concreto e attuale a questi *desiderata*, in chiave locale e più specificamente rispetto a spazi e a infrastrutture di condivisione a Malmö, è fornito da Hult e Bradley (2017), che osservano come un cittadino non dovrebbe soltanto essere un buon consumatore e predisposto al lavoro nella *knowledge economy*, ma «also to have practical skills and knowledge of how to live a good convivial life, even on a tight budget, and together with others make, repair and share things» (p. 611); perciò, rendere possibili tali attività è anche di interesse delle autorità locali¹¹. Martin, Upham e Klapper (2017) affrontano il problema della possibile democratizzazione della *governance* delle piattaforme. Nella loro argomentazione analizzano il modello di funzionamento di Freegle, un servizio finalizzato alla donazione delle cose che gli utenti ritengono non più utili o necessarie: queste, anziché diventare rifiuti, con tutti i problemi di smaltimento che ciò comporta, potrebbero invece essere utili ad altre persone che, nello stesso momento, potrebbero esserne alla ricerca («my trash, your treasure/your waste, my joy», si legge nel video di presentazione nel sito www.ilovefreegle.org). Dal 2009 Freegle, secondo gli autori, ha sviluppato un processo di *governance online* particolarmente democratico basato sull'azione orizzontale di un ampio numero di membri volontari e di un «direttivo» eletto più ristretto; un modello che è stato anche in grado di resistere a notevoli pressioni verso modalità più orientate al mercato. L'argomento dell'evoluzione dell'organizzazione della società e della produzione e distribuzione del valore è affrontato, in chiave ancor più esplicitamente politica (già dal titolo: *Re-Imagining the Left through an Ecology of the Commons: Towards a Post-Capitalist Commons Transition*) da Bauwens e Ramos (2018). Il loro pensiero non si focalizza esclusivamente sulle piattaforme, considerandole una delle possibili prospettive nell'ambito della creazione, difesa e diffusione dei *commons*; cionondimeno esse vengono indicate tra gli strumenti operativi utili per conseguire, a varie scale, soluzioni sostenibili ai problemi relativi all'uso delle risorse.

Come si vede anche da questa breve sintesi che

riporta alcuni spunti di ricerca, le stesse tecnologie che stanno provocando compressioni della tutela del lavoro e sbilanciamenti nei rapporti tra piattaforme e lavoratori possono offrire a questi ultimi – e alla società nel suo complesso – rilevanti potenzialità verso innovative forme di organizzazione, gestione e obiettivi dei servizi innovativi e di distribuzione del reddito da questi generato.

8. Considerazioni finali

Il connubio tra le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, la diffusione capillare dell'accesso alla Rete tramite terminali mobili capaci di rilevare la posizione e il riassetto economico imposto dalla crisi del 2008 – ancora non del tutto superata – hanno comportato la proliferazione di nuovi servizi di piattaforma che, dando risposta ad alcuni bisogni (di trasporto, di scambio, di alloggio ecc.), utilizzano e retribuiscono il lavoro umano – che talvolta appare alla stregua di un «Turco digitale» – in diverse forme. Il fenomeno non può essere considerato da un'unica angolazione disciplinare, perché comporta cambiamenti sociali ed economici di straordinaria portata, contribuendo, tra le varie conseguenze generate, a modificare abitudini, organizzazione dei servizi e *status* del lavoro di un crescente numero di persone.

Sono sempre di più i casi in cui si percepisce un reddito in cambio di un lavoro senza mai aver avuto modo di interloquire «di persona» con un essere umano che rappresentasse il «datore di lavoro». L'assunzione, la valutazione del lavoro e persino l'erogazione del compenso vengono operate da un algoritmo, da un sistema automatizzato. La disintermediazione rappresentata da una mera, algida interazione con una piattaforma comporta un forte sbilanciamento nelle relazioni di lavoro a svantaggio del lavoratore. Qualora quest'ultimo desiderasse intraprendere modalità tradizionali per avanzare rivendicazioni, come incontrare il superiore, consultarsi con altri colleghi per discutere strategie sindacali oppure organizzare una protesta dinanzi alla propria sede di lavoro, avrebbe, tra i tanti, un serio problema in più: *dove?*

Il «dove» – e, più in generale, l'informazione spaziale – ha un ruolo centrale in queste riflessioni.

Si è qui utilizzato il concetto di «plusvalore geografico» per sottolineare come, per diversi servizi di piattaforma, l'estrazione di valore dipenda proprio dalla capacità di gestire lo spazio, prevedere e organizzare alcune funzioni e monitorare

i bisogni, controllando il lavoro e il suo posizionamento. Ai *rider* del *food delivery*, agli autisti di Uber o agli operatori di Airbnb le piattaforme non forniscono «mezzi di produzione» in senso tradizionale ma, piuttosto, «mezzi di connessione». Contrariamente all'economia «tradizionale», i mezzi di produzione nella *gig-economy* sono solitamente di proprietà dei lavoratori (le biciclette, le auto, le stanze, il *computer*, lo *smartphone*); i «mezzi di connessione», resi possibili dal controllo che la piattaforma ha dello spazio, sono in concreto rappresentabili con una carta digitale – questa sì di proprietà della piattaforma – preziosa per la capacità di continuo aggiornamento, semplice e immediato, con dati spaziali forniti dagli utenti e dai lavoratori. Il valore discende dunque dalla capacità di affrontare le discontinuità spaziali realizzando connessioni: i bisogni non sono ovunque e, una volta emersi, non restano fissi nel tempo; lo stesso vale per i lavoratori. Le connessioni attivate dalle piattaforme colmano queste discontinuità innescando continuamente i flussi ove si rendono necessari, come fossero sinapsi incaricate di mantenere attiva la componente *smart* della città.

Poiché i sistemi informatizzati sono replicabili con costi decisamente inferiori rispetto a quanto avveniva nell'Ottocento e nel Novecento per i grandi stabilimenti industriali, non vi sono impedimenti insormontabili che impediscano a cooperative di lavoratori, a gruppi di consumatori o ad amministrazioni pubbliche di realizzare servizi di piattaforma che si pongano obiettivi diversi da quelli iper-capitalistici del taylorismo digitale, come una più equa distribuzione del valore realizzato, maggiore sostenibilità e razionalizzazione delle risorse. Simili tentativi avrebbero probabilmente il vantaggio di trovare – anche a fronte di costi finali più elevati – il favore del pubblico interessato allo sviluppo di quella che originariamente era definita *sharing economy*. Avrebbero però la difficoltà di creare una comunità con la massa critica sufficiente ad attivare il servizio e dovrebbero fronteggiare la complessità di una *governance* orizzontale e democratica, capace di mantenere la fiducia nel tempo tra numeri elevati di persone, operatori o utenti. Dovrebbero poi realizzare un'idea di organizzazione dello spazio – inteso come esito dell'intreccio tra spazio tradizionale e cyberspazio – funzionale agli obiettivi che si pongono e capace di captare, gestire e utilizzare in modo appropriato l'informazione spaziale. Per questo la ricerca geografica – per sua natura dedita a studiare e interconnettere diverse scale e diverse dimensioni del vivere sociale – potrebbe risultare utile anche in questo campo.



Riferimenti bibliografici

- Aloisi Antonio (2016), *Commoditized Workers: Case Study Research on Labor Law Issues arising from a Set of On-Demand/Gig Economy Platforms*, in «Comparative Labor Law & Policy Journal», pp. 653-690.
- Armano Emiliana, Annalisa Murgia e Maurizio Teli (a cura di) (2017), *Platform capitalism e confini del lavoro negli spazi digitali*, Milano, Mimesis.
- Ash James, Rob Kitchin e Agnieszka Leszczynski (2018), *Digital Turn, Digital Geographies?*, in «Progress in Human Geography», pp. 25-43.
- Bauwens Michel e Jose Ramos (2018), *Re-Imagining the Left through an Ecology of the Commons: Towards a Post-Capitalist Commons Transition*, in «Global Discourse», pp. 325-342.
- Briziarelli Marco (2018), *Spatial Politics in the Digital Realm: The Logistics/Precarity Dialectics and Deliveroo's Tertiary Space Struggles*, in «Cultural Studies», pp. 1-18.
- Brown Philip, Hugh Lauder e David Ashton (2011), *The Global Auction: The Broken Promises of Education, Jobs, and Incomes*, New York, Oxford University Press.
- Calvino Claudio (2015), *Stalking pincopallino: sorveglianza, privacy e prossimità al tempo di Twitter*, in «Rivista Geografica Italiana», pp. 67-94.
- Celata Filippo, Cary Yungmee Hendrickson e Venere Stefania Sanna (2017), *The Sharing Economy as Community Marketplace? Trust, Reciprocity and Belonging in Peer-to-Peer Accommodation Platforms*, in «Cambridge Journal of Regions, Economy and Society», pp. 349-363.
- Cherry Catherine E. e Nick F. Pidgeon (2018), *Is sharing the Solution? Exploring Public Acceptability of the Sharing Economy*, in «Journal of Cleaner Production», pp. 939-948.
- Cherry Miriam A. (2016), *Beyond Misclassification: The Digital Transformation of Work*, in «Comparative Labor Law & Policy Journal», pp. 577-602.
- Ciccarelli Roberto (2018), *Forza lavoro. Il lato oscuro della rivoluzione digitale*, Roma, DeriveApprodi.
- Conti Sergio (2015), *Nuove economie, nuove geografie. Sulla centralità del procedere geografico*, in «Rivista Geografica Italiana», pp. 591-600.
- Dowling Robyn, Sophia Maalsen e Jennifer L. Kent (2018), *Sharing as Sociomaterial Practice: Car Sharing and the Material Reconstitution of Automobility*, in «Geoforum», pp. 10-16.
- Faioli Michele (2017), *Jobs app, gig-economy e sindacato*, in «Rivista Giuridica del Lavoro e della Previdenza Sociale», pp. 291-305.
- Faioli Michele (2018), *Gig-economy e market design. Perché regolare il mercato del lavoro prestato mediante piattaforme digitali*, in Gaetano Zilio Grandi e Marco Biasi (a cura di), *Commentario breve allo statuto del lavoro autonomo e del lavoro agile*, Milano, Wolters Kluwer Italia, pp. 195-206.
- Fana Marta (2017), *Non è lavoro, è sfruttamento*, Bari, Laterza.
- Ganapati Sukumar e Christopher G. Reddick (2018), *Prospects and Challenges of Sharing Economy for the Public Sector*, in «Government Information Quarterly», pp. 77-87.
- Gibson-Graham Julie Katherine (1996), *The End of Capitalism (as We knew It): A Feminist Critique of Political Economy*, Oxford, Blackwell.
- Gibson-Graham Julie Katherine (2006), *A Postcapitalist Politics*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Gibson-Graham Julie Katherine (2008), *Diverse Economies: Performative Practices for «Other Worlds»*, in «Progress in Human Geography», pp. 613-632.
- Hamari Juho, Mimmi Sjöklint e Antti Ukkonen (2015), *The Sharing Economy: Why People participate in Collaborative Consumption*, in «Journal of the Association for Information Science and Technology», pp. 2047-2059.
- Harvey David (2005), *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Harvey David (2011), *The Enigma of Capital: And the Crises of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Herod Andrew (1997), *From a Geography of Labor to a Labor Geography: Labor's Spatial Fix and the Geography of Capitalism*, in «Antipode», pp. 1-31.
- Herod Andrew (2001), *Labor Geographies: Workers and the Landscapes of Capitalism*, New York, Guilford Press.
- Holford W. David (2019), *The Future of Human Creative Knowledge Work within the Digital Economy*, in «Futures», pp. 143-154.
- Hou Liyang (2018), *Destructive Sharing Economy: A Passage from Status to Contract*, in «Computer Law & Security Review», pp. 965-976.
- Hult Anna e Karin Bradley (2017), *Planning for Sharing, Providing Infrastructure for Citizens to be Makers and Sharers*, in «Planning Theory & Practice», pp. 597-615.
- INPS (2018), *XVII rapporto annuale*, Roma.
- Irani Lilly C. (2015), *Difference and Dependence among Digital Workers: The Case of Amazon Mechanical Turk*, in «South Atlantic Quarterly», pp. 225-234.
- Irani Lilly C. e M. Six Silberman (2013), *Turkopticon: Interrupting Worker Invisibility in Amazon Mechanical Turk*, in «SIGCHI 2013, Changing Perspectives (Parigi)», pp. 611-620.
- Just Natascha (2018), *Governing online Platforms: Competition Policy in Times of Platformization*, in «Telecommunications Policy», pp. 386-394.
- Kim Kibum, Chulwoo Baek e Jeong-Dong Lee (2018), *Creative Destruction of the Sharing Economy in Action: The Case of Uber*, in «Transportation Research Part A: Policy and Practice», pp. 118-127.
- Kinsley Samuel (2014), *The Matter of «virtual» Geographies*, in «Progress in Human Geography», pp. 364-384.
- Kostakis Vasilis e Michel Bauwens (2014), *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Londra, Palgrave Macmillan.
- Langley Paul e Andrew Leyshon (2016), *Platform Capitalism: The Intermediation and Capitalisation of Digital Economic Circulation*, in «Finance and Society», pp. 1-21.
- Il lavoro nelle piattaforme digitali. Nuove opportunità, nuove forme di sfruttamento, nuovi bisogni di tutela* (2017), Roma, Ediesse.
- Lesteven Gaële e Sylvanie Godillon (2017), *Les plateformes numériques révolutionnent-elles la mobilité urbaine? Analyse comparée du discours médiatique de l'arrivée d'Uber à Paris et à Montréal*, in «Netcom», pp. 375-402.
- Martin Chris J. (2016), *The Sharing Economy: A Pathway to Sustainability or a Nightmarish Form of Neoliberal Capitalism?*, in «Ecological Economics», pp. 149-159.
- Martin Chris J., Paul Upham e Rita Klapper (2017), *Democratizing Platform Governance in the Sharing Economy: An Analytical Framework and Initial Empirical Insights*, in «Journal of Cleaner Production», pp. 1395-1406.
- Ménascé David, Charles-Edouard Vincent e Mathilde Martin (2017), *Smart Cities and New Forms of Employment*, in «Field Actions Science Reports», pp. 16-21.
- Mulcahy Diane (2017), *The Gig Economy: The Complete Guide to getting Better Work, taking more Time off, and financing the Life You want*, New York, Amacom.
- Murillo David, Heloise Buckland e Esther Val (2017), *When the Sharing Economy becomes Neoliberalism on Steroids: Unravelling the Controversies*, in «Technological Forecasting and Social Change», pp. 66-76.



Polany Karl (1974), *La grande trasformazione*, Torino, Einaudi.

Richardson Lizzie (2017), *Sharing as a Postwork Style: Digital Work and the Co-Working Office*, in «Cambridge Journal of Regions, Economy and Society», pp. 297-310.

Roelvink Gerda, Kevin St. Martin e Julie Katherine Gibson-Graham (a cura di) (2015), *Making Other Worlds Possible: Performing Diverse Economies*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

Rogers Brishen (2015), *The Social Cost of Uber*, in «University of Chicago Law Review Online», pp. 85-102.

Rogers Brishen (2016), *Employment Rights in the Platform Economy: Getting back to Basics*, in «Harvard Law & Policy Review», pp. 479-520.

Rosenblat Alex e Luke Stark (2016), *Algorithmic Labor and Information Asymmetries: A Case Study of Uber's Drivers*, in «International Journal of Communication», pp. 3758-3784.

Rossi Ugo (2017), *Biopolitica della condizione urbana: forme di vita e governo sociale nel tardo neoliberalismo*, in «Rivista Geografica Italiana», pp. 245-262.

Schiek Dagmar e Andrea Gideon (2018), *Outsmarting the Gig-Economy through Collective Bargaining. EU Competition Law as a Barrier to Smart Cities?*, in «International Review of Law, Computers & Technology», pp. 275-294.

Scholz Trebor (a cura di) (2013), *Digital Labor: The Internet as Playground and Factory*, New York, Routledge.

Scholz Trebor (2016), *Platform Cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy*, New York, Rosa Luxemburg Stiftung.

Scholz Trebor e Nathan Schneider (a cura di) (2016), *Ours to hack and to own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, New York, OR Books.

Shareable (a cura di) (2018), *Sharing Cities. Activating the Urban Commons*, Shareable.

Sharp Darren (2018), *Sharing Cities for Urban Transformation: Narrative, Policy and Practice*, in «Urban Policy and Research», pp. 1-14.

Shirky Clay (2010), *Cognitive Surplus: Creativity and Generosity in a Connected Age*, New York, Penguin Press.

Smith Neil (1990), *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*, Oxford, Basil Blackwell.

Srnicek Nick (2017), *Platform Capitalism*, Cambridge, Polity.

Standage Tom (2002), *Mechanical Turk: The True Story of the Chess Playing Machine that Fooled the World*, Londra, Allen Lane.

Sutherland Will e Mohammad Hossein Jarrahi (2018), *The Sharing Economy and Digital Platforms: A Review and Research Agenda*, in «International Journal of Information Management», pp. 328-341.

Tabusi Massimiliano (2019), *Un «plusvalore geografico»? Dal commercio internazionale alle migrazioni: lavoro, informazione geografica e relazioni multiscalari come elementi chiave della società contemporanea*, in «Atti del XXXII Congresso Geografico Italiano», Roma, AGEI, pp. 829-839.

Van Doorn Niels (2017), *Platform Labor: On the Gendered and Racialized Exploitation of Low-Income Service Work in the «On-Demand» Economy*, in «Information, Communication & Society», pp. 898-914.

Watanabe Chihiro, Kashif Naveed e Pekka Neittaanmäki (2016), *Co-evolution of Three Mega-Trends nurtures Un-Captured GDP. Uber's Ride-Sharing Revolution*, in «Technology in Society», pp. 164-185.

Watanabe Chihiro, Kashif Naveed, Pekka Neittaanmäki e Brenda Fox (2017), *Consolidated Challenge to Social Demand*

for Resilient Platforms. Lessons from Uber's Global Expansion, in «Technology in Society», pp. 33-53.

Note

¹ «The relations between capital and labour as well as those between capital and nature are mediated by the choice of technologies and organisational forms. Marx is, I think, at his very best in theorizing the forces driving these choices and why it is that capitalists fetishise technologies (machinery in particular) and new organizational forms. Got a problem? There has to be a technological or organizational fix!» (Harvey, 2011, p. 88).

² Anche per la geografia – in modo particolare per strumentazione, metodologie e attrezzature che diventano sempre più importanti – si è parlato di un *digital turn* (Ash, Kitchin e Leszczynski, 2018); pur se un poco più datato, è utile il quadro di sintesi presentato da Kinsley (2014) sui vari approcci di geografi al *digital*.

³ Il neologismo è ormai in uso anche nella lingua italiana come «capitalismo di piattaforma», o, al plurale, delle piattaforme.

⁴ Sempre più spesso queste «tracce» sono relative anche allo spazio e riguardano sia la posizione della persona – potendone anche seguire gli spostamenti e i movimenti abituali – sia la geolocalizzazione di contenuti (come fotografie, video).

⁵ Dowling, Maalsen e Kent sottolineano, in particolare, che le attività che vanno sotto il termine «ombrello» di *sharing* possono essere definite anche come socio-materiali, se si considera come l'intera vita sociale sia correlata a una «miriade di relazioni materiali multidirezionali, di cui gli esseri umani sono solo un elemento» (p. 11). Per questa via evidenziano importanti cambiamenti di tipo culturale e sociale che possono avere profonde implicazioni, ad esempio in rapporto al senso attribuito alla proprietà: perché dotarsi di un'automobile di proprietà se, pur non essendone proprietari, la si può utilizzare quando necessario?

⁶ Significativo quanto appare nelle righe di presentazione della compagnia, cercando Uber nel motore di ricerca Google: «Richiedi una corsa in pochi minuti oppure diventa autista e guadagna negli orari che preferisci» (consultato il 13.IX.2018).

⁷ Cifra poi ulteriormente incrementata negli anni successivi. Rosenblat e Stark, ad esempio, riportano per l'anno successivo, il 2015, una cifra del 50% maggiore, ovvero 62,5 miliardi di dollari.

⁸ Di particolare interesse, per le questioni connesse all'ICT e ai suoi effetti, il «Digital technology driven disruptive business model», ripreso con la sigla IDBM in Watanabe, Naveed e Neittaanmäki (2017).

⁹ Nella gran parte dei casi la retribuzione è subordinata alla realizzazione di specifici compiti.

¹⁰ Il «plusvalore geografico» è inteso come un «valore potenziale – non necessariamente solo monetario – che deriva dall'informazione geografica o spaziale e/o dalle discontinuità e differenze geografiche e spaziali, che può essere concretizzato attraverso l'uso di questa informazione e/o mediante la capacità di connettere scale differenti e differenti contesti» (in Tabusi, 2018, il concetto è applicato al commercio internazionale e alle migrazioni).

¹¹ Riprendendo ancora le parole degli autori: «helping citizens to share, make and repair resources is also important for local authorities if the socio-environmental impacts of (increasing) levels of consumption are to be handled» (Hult e Bradley, 2017, p. 611).

