

Declinazioni della condivisione e innovazione sociale: platform capitalism vs. piattaforme cooperative

Il paper propone una riflessione teorica sul costrutto di innovazione sociale e la mette in relazione con due modelli di *sharing economy*: quello del cosiddetto “capitalismo di piattaforma” e quello che in letteratura è proposto come sua radicale alternativa: le “piattaforme cooperative”. Il paper delinea infine percorsi di ricerca empirica che, prendendo in considerazione le conseguenze socio-economiche dei due modelli, permettano di individuare le condizioni culturali ed istituzionali dello sviluppo di modelli di *sharing economy* realmente innovativi. Lo studio è parte di un più ampio progetto di ricerca nell’ambito del Dottorato di ricerca in Human and Social Sciences dell’Università del Salento e non è stato ancora pubblicato.

A proposito di innovazione sociale la letteratura di riferimento (tra i più recenti Nicholls et. al. 2015) appare unanime nel riconoscere che non esiste ancora una definizione condivisa. Nel paper descriveremo le diverse sfumature di significato con il quale il termine viene impiegato in letteratura e, seguendo la traiettoria di sviluppo del concetto, arriveremo ad assumere una concezione di innovazione sociale intesa come una “invenzione sociale” che riesce a diffondersi e a consolidarsi in un cambiamento “strutturale”, orientata alla soluzione di un problema sociale (dimensione normativa) ed eventualmente accompagnata allo sviluppo di nuove relazioni o pratiche (dimensione analitica). Consapevoli dell’alto grado di generalità di questo tipo di formulazioni, che hanno una quantità smisurata di potenziali referenti empirici, e constatando che la nozione si è affermata parallelamente all’esplosione dei problemi sociali connessi con la crisi economica, in questo studio proporremo di considerare come innovazioni sociali, in particolare, quelle esperienze che si caratterizzano per la loro discontinuità con l’assetto politico-istituzionale precedente (cfr., in questo senso, Unger 2015), cioè quelle che abbiano la capacità di non riprodurre le contraddizioni.

Anche l’impiego del termine *sharing economy* è problematico e richiede di fare alcune precisazioni analitiche: in questo costrutto rientra, infatti, una serie di esperienze anche molto diverse tra loro (Fondazione Unipolis 2015) i cui elementi comuni sono, in ultima analisi, l’infrastruttura tecnologica e una qualche forma di collaborazione *peer-to-peer*: se le prime formulazioni facevano riferimento solo all’incontro tra soggetti intenzionati a condividere risorse proprie (di solito sotto-utilizzate) con altri soggetti interessati alle risorse stesse, oggi, con una torsione terminologica tendente all’onnicomprendività, con “economia collaborativa” si fa riferimento a cinque tipi di esperienze: di consumo (ad es., eBay, AirBnB), di produzione (ad es., FabLabs), di apprendimento (ad es., Wikipedia, MOOC), di finanza (ad es., Crowdfunding) e di governance (ad es., Regolamenti per i beni comuni).

Il più delle volte, i promotori di queste iniziative – ma anche molti osservatori – non esitano a qualificarle come esperienze di innovazione sociale: si afferma che esse “rivoluzionano” le pratiche di scambio di beni e servizi, creando nuove relazioni e permettendo di accedere al consumo, in tempo di crisi, ad un’ampia platea di soggetti in condizioni di scarsità di risorse economiche.

In linea generale, si può pienamente concordare con Pais e Provasi (2015), quando affermano che gli assetti che hanno caratterizzato il Novecento hanno lasciato inesplorate le potenzialità della categoria polanyiana di reciprocità (Polanyi 1944), e che la *sharing economy* – proprio sulla base dei suoi connotati di reciprocità – potrebbe aiutare a superare sia gli assetti istituzionali precedenti di stampo keynesiano, sia quelli di stampo neo-liberista (entrambi inclini a generare effetti di disconnessione fra economia e società).

D’altra parte, osservando più da vicino alcune specifiche manifestazioni della *sharing economy* appaiono evidenti alcune contraddizioni: alcune delle piattaforme di maggiore successo, infatti, sembrano seguire la razionalità tipica dello scambio di mercato, piuttosto che generare dinamiche di reciprocità. Si è recentemente affermata la denominazione di *platform capitalism* proprio in riferimento ad alcune piattaforme di condivisione di beni sotto-utilizzati, come Uber o AirBnB, la cui peculiarità essenziale appare – più che quella di permettere agli utenti una

condivisione di risorse – quella di riuscire a estrarre valore dalle risorse o dal lavoro messi “in condivisione” dagli utenti, remunerando l’investimento di capitale dei proprietari/azionisti. Secondo molti osservatori critici (v. ad es. Formenti 2011, Lanier 2014, Morozov 2015), queste esperienze tendono a produrre – secondo una dinamica prettamente capitalistica – una distribuzione della ricchezza fortemente iniqua (perché fondata sull’estrazione di rendita), con una pressoché totale esternalizzazione dei costi e dei rischi, poiché la responsabilità della qualità dei servizi offerti resta in capo agli utenti e quelli che di fatto sono i lavoratori coinvolti nei processi di valorizzazione restano privi della tutela del lavoro.

Per comprendere quanto sia improprio annoverare queste pratiche nel quadro delle esperienze di innovazione sociale, il paper descrive le “derive” che l’idea della condivisione di beni sotto-utilizzati subisce, secondo i critici, quando queste piattaforme incontrano gli attori del *venture capital* e le loro strategie di accumulazione. Approfondendo il caso Uber, ampiamente documentato in letteratura, avizzeremo delle riflessioni sulla *domanda* di servizi di piattaforma: i consumatori ne valutano solo la convenienza economica, o invece esiste una percezione del fatto che il risparmio che si riesce ad ottenere riposa, in ultima analisi, sulla mancanza di tutele assicurative e previdenziali per il prestatore dei servizi, da un lato, e sulla cessione gratuita dei propri dati digitali, dall’altro? Analoghe le criticità sul lato dell’*offerta*: qui il caso AirBnB consente di porre in questione i moventi e le percezioni di coloro che aderiscono alla piattaforma in qualità di fornitori di beni e servizi per motivi estranei a una logica di schietta reciprocità (come nel caso del piccolo imprenditore edile che inserisce nel circuito un immobile appositamente acquisito, con lo scopo deliberato di aggirare la regolamentazione prevista nell’offerta turistica convenzionale).

In altre parole, nel paper si cercherà di comprendere cosa resta della *sharing economy* quando le istanze di massimizzazione del rendimento del capitale si sovrappongono a quella che Axel Honneth (2016) ha definito la cultura dell’essere “l’uno per l’altro”.

Per converso, il paper prenderà in considerazione la proposta avanzata da Trebor Scholz (2014, 2016), di salvare “il lato buono” dell’economia collaborativa,: secondo lo studioso americano l’unica promettente strada da percorrere nell’ambito della *sharing economy* è quella delle cosiddette “piattaforme cooperative” ovvero dei modelli di “proprietà democratica” di Internet. Alla luce di questa prospettiva, e assunta la diffusione dell’infrastruttura tecnologica di piattaforma come un fatto irreversibile, ci chiederemo a quali condizioni le cooperative di piattaforma possano essere intese come un’alternativa praticabile al *platform capitalism*. Questo quesito in primo luogo ci porterà a recuperare una lezione dall’esperienza dei movimenti cooperativi: nel XVIII sec. la cooperazione nacque come risposta al disagio in cui vivevano le classi meno abbienti, in gran parte usate come manodopera a basso costo nel vasto processo di mutamento dei sistemi di produzione (Molteni 2010). Il parallelo con le condizioni dei lavoratori nei circuiti del *platform capitalism* appare evidente. In secondo luogo, considereremo le implicazioni di alcune proposte di teoria economica eterodossa, ad esempio quella del ribaltamento del rapporto capitale/lavoro avanzata da Bruno Jossa (2011, 2012). Questa prospettiva permette di delineare un’alternativa al modello del capitalismo di piattaforma. In particolare, del modello di “socialismo di mercato” di Jossa discuteremo la possibilità di “assumere il capitale” per finanziare le attività di progettazione di una piattaforma cooperativa, pagando ovviamente un interesse, ma mantenendo la possibilità di trattenere (e dividere tra i soci) tutto il surplus generato dal lavoro. Cercheremo di delineare le possibili conseguenze dal punto di vista 1) dei servizi offerti; 2) della distribuzione del reddito prodotto 3) del comportamento dei cooperanti e della loro possibilità di orientare autonomamente lo sviluppo della piattaforma (ad esempio evitando le scelte “breveperiodistiche” che spesso fanno i gestori delle piattaforme oggi esistenti, più interessate alla remunerazione degli azionisti che alla sostenibilità economica dell’impresa); 4) del ritorno, perciò, a una funzione “servente” del capitale finanziario rispetto alle finalità di produzione di beni e servizi; e infine 5) del possibile comportamento dei consumatori che, avrebbero un’offerta più ampia per lo stesso servizio, con, in aggiunta, la significativa possibilità di poter scegliere a chi destinare il proprio denaro, come già avviene in altri ambiti di “consumo critico” (l’estrema “usabilità” delle piattaforme, il fatto che

siano presentate in modo accattivante sotto l'etichetta della condivisione e la sostanziale assenza di alternative rendono probabilmente più facile sottovalutare le conseguenze di un consumo di questo tipo). Considereremo, infine, alcuni tipi di piattaforme cooperative che sembra più promettente impiegare in quest'approccio, definendo così alcune tracce per un percorso di ricerca empirica.

In conclusione, in risposta alla nostra domanda di ricerca, sarà forse possibile valutare, sul piano teorico, quali delle manifestazioni di economia collaborativa considerate nel paper possano contribuire a creare sufficiente discontinuità per essere ragionevolmente considerate strumenti di "innovazione sociale", ovvero esperienze in grado di aggirare la capacità del capitalismo di mutare "sussumendo" gli elementi essenziali delle critiche sociali cui è sottoposto (Boltanski e Chiappello 1999).

Riferimenti bibliografici:

- Boltanski Luc e Chiappello Eve (1999). "Le nouvel esprit du capitalisme." Gallimard, Paris.
- Fondazione Unipolis (2015). Dalla Sharing Economy all'Economia Collaborativa l'impatto e le opportunità per il mondo cooperativo, I Quaderni di Unipolis (ottobre 2015), disponibile all'indirizzo: <http://www.fondazioneunipolis.org/wp-content/uploads/2015/12/Ricerca-Economicacollaborativa-e-Cooperazione.pdf>.
- Formenti Carlo (2011). Felici e sfruttati. Capitalismo digitale ed eclissi del lavoro, EGEA, Milano.
- Honneth Axel (2016). L'idea di socialismo: un sogno necessario. Feltrinelli, Milano.
- Molteni Gianmario (2010). Civiltà cooperativa. Trattati di storia della cooperazione in Italia. Raccolto Edizioni, Milano.
- Jossa Bruno (2011). L'impresa democratica. Un sistema di imprese cooperative come nuovo modo di produzione. Carocci Editore, Roma.
- Jossa Bruno (2012). Cooperativismo, capitalismo e socialismo. Novalogos, Aprilia (LT).
- Lanier Jaron (2014). La dignità ai tempi di internet: per un'economia digitale equa, Il Saggiatore, Milano.
- Morozov Evgeny (2016). Silicon Valley: i signori del silicio, Codice Edizioni, Torino.
- Nicholls Alex, Julie Simon, and Madeleine Gabriel (2015). New Frontiers in Social Innovation Research. Palgrave Macmillan.
- Pais Ivana e Provasi Giancarlo (2015). "Sharing Economy: A Step towards the Re-Embeddedness of the Economy?" Stato e mercato 35.3: 347-378.
- Polanyi Karl (1944). "The great transformation: Economic and political origins of our time." Rinehart, New York.
- Scholz Trebor (2014), "Platform Cooperativism vs. the Sharing Economy", disponibile all'indirizzo: <https://medium.com/@trebors/platform-cooperativism-vs-the-sharing-economy2ea737f1b5ad#.x8zyyol3e>.
- Scholz Trebor (2016). "Il cooperativismo di piattaforma", disponibile all'indirizzo: <http://www.alleanzacooperative.it/uffici-studi/wp-content/uploads/2016/07/Il-Cooperativismo-di-piattaforma-v1.pdf>
- Unger Roberto Mangabeira (2015). "Conclusion: The Task of the Social Innovation Movement" New Frontiers in Social Innovation Research: 233-251.