

TEMA 1

*Nuovi confini della contrattazione*

## Oltre i confini della contrattazione collettiva? Su mercato, gerarchia e subordinazione nella *gig economy*

Bruno Cattero\*

Nell'arco di un paio di anni la ricerca e il dibattito socio-lavoristi innescati dal neologismo «Industria 4.0» si sono estesi al fenomeno più ampio e sottostante della digitalizzazione, con un'attenzione crescente all'economia di piattaforma e, al suo interno, alla cosiddetta *gig economy* o «economia dei lavoretti» (Staglianò 2018). Quest'ultima, in particolare, è ormai entrata nel perimetro dell'azione sindacale, non soltanto in Italia (Vandaele 2018). Per due ragioni: da un lato le condizioni di lavoro, salariali e contrattuali particolarmente precarie che contraddistinguono questo nuovo tipo di lavoro, spesso etichettato come «lavoro digitale»; dall'altro l'attivismo e le prime mobilitazioni spontanee in molti paesi da parte dei *gig workers*, espressione concreta e soprattutto attiva di un bisogno urgente di rappresentanza e di tutela. In queste pagine ci interroghiamo sui confini di questo nuovo perimetro d'azione, e dunque in particolare sui confini della contrattazione collettiva, rimarcando peraltro che quel perimetro non si esaurisce con le piattaforme della *gig economy*<sup>1</sup>.

\* Bruno Cattero è docente di Sociologia economica e del lavoro presso il Dipartimento di Giurisprudenza e di Scienze politiche, economiche e sociali dell'Università del Piemonte Orientale.

<sup>1</sup> La piattaforma – intesa in senso lato come infrastruttura di hardware e/o software – è infatti uno dei principali dispositivi tecnologici della trasformazione digitale in corso: consente di costituire ambienti di lavoro e/o di apprendimento virtuali, di integrare in forme nuove i processi di produzione, di riorganizzare i processi di management, monitoraggio, ricerca e altre attività. Per questo motivo trova applicazione in pressoché in ogni grande organizzazione, a partire dalle imprese multinazionali, ed è trasversale ad ogni settore. È, in sintesi, un potente strumento di (ri)organizzazione digitale del lavoro e in base alle sue caratteristiche, ai livelli di accesso, alle regole di condivisione ecc. ha effetti sia diretti sia indiretti sul lavoro che vanno ben oltre quello cosiddetto «intermediato» di cui ci occupiamo in questa sede.

## 1. *Crowdwork, cloudwork, gigwork*

Sull'economia di piattaforma, e in particolare sul lavoro via piattaforma (nel dibattito i due termini sono ormai sinonimi), esistono molte definizioni. La Fondazione europea di Dublino, che sta conducendo un vasto programma di ricerca sul tema, muove da una definizione molto generale: «il termine “lavoro via piattaforma” si riferisce a una nuova forma di organizzazione e intermediazione del lavoro retribuito attraverso le piattaforme. Ai *platform workers* si accede attraverso Internet per risolvere problemi specifici o fornire servizi in cambio di remunerazione» (Florisson, Mandl 2018, p. 1). Abbiamo lasciato il termine *platform workers* intenzionalmente in inglese per evidenziare che la traduzione italiana non è neutra: le espressioni «lavoratori della piattaforma» e «lavoratori sulla piattaforma» non hanno, come si vedrà, lo stesso significato. A partire da questa definizione i ricercatori di Eurofound sviluppano una classificazione delle piattaforme particolarmente sofisticata sulla base di ben 27 criteri, ma ai fini di questo articolo è sufficiente distinguere tra *crowdwork*, *cloudworking* und *gigworking* (Schmidt 2017). *Crowdwork* designa in generale il lavoro a pagamento intermediato da una piattaforma, mentre gli altri due termini ne specificano le principali varianti: quando è eseguito solamente online tramite *cloud computing* (*cloudwork*) o quando include servizi offline e materiali in loco quali consegna di cibo, servizi di pulizia o altri (*gigwork*). L'ultimo è generalmente associato a «lavoretti» precari e sottopagati (i ciclo-fattorini di Foodora), mentre il *cloudwork* appare un universo più eterogeneo che racchiude attività di diversa complessità. Ma una tale eterogeneità può essere rintracciata, sia pure entro uno spettro minore, anche nel *gigworking*. Su questo sfondo è utile l'integrazione di Greef e Schroeder (2017, p. 19) che in uno studio commissionato dal Ministero federale del Lavoro e degli Affari sociali tedesco distinguono ulteriormente individuando per ognuna delle due forme di *crowdwork* due sottospecie a seconda del grado di complessità del compito e della qualificazione richiesta:

- *cloudwork*: lavori circoscritti e a bassa qualificazione (*clickworking*) come descrivere immagini, catalogare fotografie e altre attività non (ancora) trasferibili a sistemi di intelligenza *versus* attività qualificate o altamente qualificate (per esempio, moduli di programmazione, sviluppo di un layout o di un progetto);

- *gigwork*: microlavori o «lavoretti» *versus* lavori mediamente qualificati o qualificati (dai servizi domestici a quelli di trasporto fino a servizi artigianali anche complessi).

Il lavoro intermediato da piattaforma non è dunque un fenomeno omogeneo, e non lo sono neppure i bisogni e le aspettative di chi lo svolge: la stessa attività assume significati diversi se da essa dipende interamente il reddito per il proprio sostentamento o se invece si configura come attività integrativa di un altro reddito.

Un altro elemento di eterogeneità riguarda l'origine e/o la provenienza dei lavori via piattaforma che possono essere ricondotti a due archetipi: il primo è costituito da attività che sono estrapolate dal contesto operativo e organizzativo in cui erano precedentemente svolte e commissionate alla «folla» (*crowd*) sui mercati digitali. In questo caso si tratta di una nuova forma di *outsourcing*, tipica del *cloudwork*, che consente alle imprese di ridurre la quota di lavoro dipendente abbassando drasticamente i costi. Il secondo archetipo ricomprende invece quelle che la letteratura economica definisce attività «dormienti» (*dormant asset*), ossia suscettibili di valorizzazione ma gravate da costi di transazione eccessivi che le escludevano dallo scambio di mercato<sup>2</sup>.

Al di là dell'eterogeneità dell'offerta, l'economia delle piattaforme presenta tuttavia tre aspetti comuni: la dimensione transnazionale e tendenzialmente globale dei grandi operatori e quindi del mercato (*cloudwork*); l'intermediazione algoritmica del lavoro; infine, ma non ultimo, quel che Greef e Schroeder sintetizzano senza perifrasi o eufemismi nel rapporto già citato: quali che siano le sue forme e varianti, il lavoro via piattaforma «è pressoché privo di regole legislative, non è coperto dalla previdenza sociale, non è regolato collettivamente né codeterminato» (2017, p. 15). La ragione principale è il suo status giuridico, che le piattaforme sono ben attente a qualificare (nelle condizioni di utilizzo) e contrattualizzare come «autonomo», definendosi al contempo come semplice *marketplace* digitale nel quale la piattaforma si limita a fornire il servizio di connessione e abbinamento di attori

<sup>2</sup> Reperire individualmente un fattorino che portasse al proprio domicilio il pasto pronto di un ristorante comportava un dispendio eccessivo di risorse per acquisire informazioni sulla sua affidabilità, negoziare ogni volta il compenso ecc. Di conseguenza si ritirava personalmente il pasto o ci si rivolgeva a ristoratori che offrivano un servizio di consegna a domicilio.

terzi e indipendenti: da una parte gli *users* che offrono lavori o beni, dall'altra quelli interessati a svolgerli o ad acquistarli. In questa costruzione semantica e giuridica, il *lavoratore* che esegue una prestazione non esiste: è anch'esso un imprenditore indipendente che offre un «servizio» a chiamata.

## 2. Mercato, gerarchia – e algoritmi

Così definito e praticato, il lavoro su piattaforma è «*distributed workforce*» (concetto della letteratura manageriale che già si avvicina maggiormente alla realtà) dispersa al di fuori del perimetro della regolazione collettiva e delle tutele proprie del diritto del lavoro nonché formalmente impossibilitata a organizzarsi collettivamente in quanto imprenditoria autonoma e dunque soggetta al divieto di coalizione previsto dalle norme su monopolio e concorrenza. Per quanto assurdo possa apparire: i ciclo-fattorini di Foodora, gli autisti di Uber, i prossimi lavoratori *on demand* nei settori delle pulizie, dei servizi domestici, della cura alla persona ecc., associandosi e negoziando salari e condizioni di lavoro, sarebbero imputabili di «collusione» volta a raggiungere posizioni di «predominio» per fissare prezzi e negoziare, da posizione di forza, le condizioni della transazione di mercato. Sempre che i *distributed workers* di cui si sta parlando possano davvero essere considerati come «effettivamente indipendenti» (Prassl 2018, p. 36).

La questione chiave è di conseguenza se e in che misura il lavoro via piattaforma sia riconducibile entro i confini della contrattazione collettiva e quindi, a monte, se e in che misura sia riconducibile allo status di lavoro subordinato. La questione è ovviamente al centro della discussione giuslavorista, che non abbiamo né lo spazio né le competenze per riportarla in modo adeguato<sup>3</sup>. Pur semplificando molto, qui interessa richiamare soltanto due punti: il primo è che la giurisprudenza in merito è alquanto contraddittoria, con sentenze opposte in diversi paesi sui casi più noti (Uber e Foodora)<sup>4</sup>, a

<sup>3</sup> Limitandoci soltanto ad alcuni tra i contributi più recenti si vedano De Stefano 2017, Donini e al. 2017, Todolí-Signes 2017, Tullini 2018 e Weiss 2018, nonché i saggi pubblicati sulla rivista online *Labour & Law Issues*.

<sup>4</sup> Ma con un pronunciamento importante della Corte di giustizia europea su Uber, al quale la Corte ha negato la definizione di «puro intermediario» perché, oltre all'intermediazione, Uber offre contemporaneamente servizi di trasporto urbano che sono di fatto sotto la

seconda dell'inclinazione del giudice verso gli aspetti più formali del rapporto di lavoro (il contratto tra *users* e piattaforma) o quelli più sostanziali delle concrete modalità di esecuzione e controllo del lavoro (che, se etero-dirette, sono un forte indizio di subordinazione di fatto). Il secondo punto è che, in assenza di una legislazione in materia, la giurisprudenza non può che operare caso per caso, valutando la fondatezza o meno delle contestazioni oggetto del caso specifico in esame alla luce delle leggi in vigore. Se le sue sentenze possono fissare dei precedenti, in casi successivi si pone l'esigenza di una re-interpretazione basata sull'analisi della realtà specifica e del carattere formale o sostanziale delle eventuali differenze.

Su questo sfondo è utile concentrarsi sull'interpretazione teorica che sta alla base della tesi della natura autonoma del lavoro via piattaforma e che, esplicitata o meno che sia, risuona spesso nelle aule dei tribunali e orienta anche l'azione di *lobbying* a livello nazionale ed europeo volta a impedire interventi normativi che inficerebbero efficienza ed efficacia dei nuovi *digital market*. La teoria di riferimento è quella nota dei costi di transazione (Coase 1937; Williamson 1987), già citati poc'anzi, con la sua coppia concettuale «gerarchia» *versus* «mercato», nella quale il primo concetto sta per «impresa» e ne spiega l'origine e la persistenza dal punto di vista economico: l'impresa esiste perché in determinate situazioni o rispetto a determinati beni lo scambio di mercato è gravato da costi di transazione talmente elevati da renderlo diseconomico. In qualsiasi altro caso, tuttavia, è economicamente più razionale affidarsi al puro scambio di mercato. Il successo e la diffusione delle piattaforme digitali si spiegherebbero col fatto che sono equiparabili a un mercato: «Le piattaforme abbattano radicalmente i costi di transazione – rendono la ricerca più semplice e immediata, l'informazione più facilmente accessibile, la negoziazione standardizzata. Le moderne piattaforme, quindi, si configurano come mercati a due versanti: la piattaforma non fornisce direttamente il servizio ricercato dal consumatore (per esempio, la mobilità urbana o interurbana, un appartamento in affitto o la consegna di una pizza), ma consente a colui che richiede il servizio di entrare rapidamente in contatto con chi lo fornisce, creando le condizioni perché la transazione avvenga, in maniera intuitiva e rapida. In un certo senso si può dire che il prodotto venduto dalle App non è *in sé e per sé* quello domandato dal consu-

sua direzione, stabilendo i prezzi ed esercitando uno stretto controllo sulla prestazione degli autisti (Case C 434/15 *Asociación Profesional Elite Taxi contro Uber Systems Spain Sl*).

mattore: tale prodotto è la *riduzione dei costi di transazione*. A voler essere più precisi, dunque, la piattaforma vende servizi di intermediazione tra le due parti: fa incontrare domanda e offerta in maniera efficiente e a costi contenuti» (Del Prato, Stagnaro 2018, p. 3).

Secondo gli autori, da questa interpretazione risulterebbe evidente che «la piattaforma non è un'impresa rispetto alla quale i fornitori di servizi (per esempio, i *riders*) sono dipendenti» (*Ibidem*). Per due motivi. In primo luogo perché tra piattaforma e *riders* non sussiste «un pieno rapporto gerarchico» (i fornitori di servizi decidono autonomamente se rendersi disponibili o no e se accettare una chiamata o no, chiamata che dunque non si configura come ordine gerarchico). In secondo luogo perché altrimenti significherebbe non aver compreso la natura e la funzione economica delle piattaforme e della nuova organizzazione industriale di cui le piattaforme sono il perno: «le piattaforme online non rappresentano una evoluzione dell'impresa tradizionale, ma una sua disarticolazione; non implicano un nuovo tipo di rapporto gerarchico, ma offrono servizi di intermediazione grazie ai quali le transazioni stesse divengono possibili. Grazie ai quali, cioè, sono i consumatori ad acquistare «sul mercato» il servizio da parte del fornitore più efficiente [...] e non delegano tale scelta a un'impresa gerarchicamente organizzata che alloca il lavoro tra le proprie risorse umane sulla base di decisioni *top down*» (*Ibidem*, pp. 3-4).

Ricapitolando: il primo motivo per cui non vi sarebbe «gerarchia» è formale (il tipo di contratto tra titolare della piattaforma e fornitore di servizi) e sulla sua consistenza rimandiamo il lettore nuovamente al dibattito giust-lavorista sugli indici giurisprudenziali della subordinazione e sulla recente giurisprudenza in merito. Il secondo motivo apportato dagli autori è teorico, o meglio: teoricamente fondato. Quanto fondato?

Alla domanda è impossibile rispondere perché nel testo citato la teoria dei costi di transazione, come spesso accade, è utilizzata in funzione meramente illustrativa e persuasiva, anziché analitica. E in questi casi descrive, ma non spiega. Gli autori si guardano bene dal trattare il nocciolo della questione: *come* riesce una piattaforma a far «incontrare domanda e offerta in maniera efficiente»? E *come* riesce l'impresa (perché un'impresa c'è...) titolare della piattaforma a diventare il «fornitore [di intermediazione] più efficiente» al quale si rivolgeranno i consumatori e i fornitori di servizi, anziché rivolgersi ad altri?

Dall'ormai ricca letteratura sulle piattaforme digitali sappiamo che il loro

successo dipende dal raggiungere il prima possibile una massa critica di utilizzatori tale da innescare e poi alimentare i cosiddetti effetti di rete che aumentano il valore d'uso della piattaforma: tanto più alta è la quantità e la qualità dell'offerta tanto maggiore è la possibilità di scelta e con essa la forza magnetica di attrazione di nuovi utilizzatori/clienti. Nel caso delle piattaforme di vendita o noleggio di beni. Per esempio Airbnb, la qualità dell'intermediazione, e quindi degli algoritmi di abbinamento, dipende tra le altre cose dalla quantità e qualità delle informazioni sul bene e sugli utilizzatori stessi (reputazione). Ma nel caso delle piattaforme che offrono servizi le informazioni non bastano: per acquisire, mantenere e aumentare i clienti/consumatori l'impresa titolare della piattaforma deve ridurre il più possibile l'incertezza riguardo alla disponibilità, tempestività e qualità dei servizi prestati. Non bisogna essere marxisti per scorgere allora nella commessa a chiamata lo stesso «problema della trasformazione» con cui si trova confrontata qualsiasi altra impresa che sigla un contratto di lavoro dipendente: data l'inevitabile indeterminatezza di entrambi i tipi di contratto, quel che viene acquistato è una generica disponibilità di forza-lavoro che poi andrà veicolata ai propri fini. L'impresa «gerarchia» opera sulle leve dell'organizzazione del lavoro e del controllo (e se necessario del coinvolgimento motivazionale). L'impresa «piattaforma» altrettanto: essa sviluppa meccanismi organizzativi (Kirchner 2018) e algoritmi di valutazione e controllo volti a garantire che il *gigwork* sia eseguito in conformità con le direttive aziendali e le istruzioni del cliente.

Le ricerche empiriche (da ultimi su Foodora: Schreyer, Schrape 2018) mostrano che gli «imprenditori di se stessi» della *gig economy*, siano essi conducenti di Uber (o di altre piattaforme nei trasporti), ciclo-fattorini di Foodora o altro ancora, non sono meno eterodiretti del vecchio operaio massa taylor-fordista né meno etero-organizzati che in una collaborazione coordinata e continuativa. Anzi: l'algoritmo della App, oltre a gestire la prestazione, la controlla completamente, in una misura mai raggiunta nel taylorismo analogico.

Tradotto nei concetti della teoria dei costi di transazione: la «gerarchia», uscita elegantemente dalla porta del contratto, rientra dalla finestra con l'etero-determinazione algoritmica e remota. E il «mercato» generato dalla piattaforma è asimmetrico perché *gerarchizzato* sul versante del rapporto tra impresa titolare della piattaforma e *gig workers*.



### 3. Conclusioni

Ai seguaci del libero mercato come unica fonte di benessere, flessibilità, auto-organizzazione e financo di «ammortizzatori sociali» – così ancora Del Prato e Stagnaro (p. 10) sui lavoretti della *gig economy*, che sarebbero in larga parte un «cuscinetto» tra un lavoro più importante e un altro – la teoria contrattualistica dei costi di transazione piace molto perché supporta sul versante teorico la perentoria affermazione di Margaret Thatcher che «la società non esiste: esistono individui». E per lo stesso motivo non può non piacere il *crowdwork*, a prescindere, perché di quella visione sarebbe la piena realizzazione di mercato. Ma quella stessa teoria, se usata in termini non ideologici ma analitici, mostra che le piattaforme di *crowdwork* non funzionano affatto come semplice «mercato». Da questo punto di vista essa fornisce semmai argomenti a sostegno dell'orientamento generale, che ci pare prevalente in campo giuslavoristico, secondo cui è possibile ricondurre la *gig economy* nell'alveo della subordinazione e quindi della contrattazione collettiva e dei suoi confini (tra gli altri Engbloom 2017; Prassl 2018). In particolare può rafforzare la recente proposta di Risak (2018) di una legislazione europea che introduca la presunzione giuridica, fino a prova contraria, di un rapporto di lavoro subordinato nel contesto delle piattaforme digitali.

### Riferimenti bibliografici

- Coase R. (1937), *The Nature of the Firm*, in *Economica*, vol. 4, n. 16, pp. 386-405.
- Del Prato F., Stagnaro C. (2018), *Take it easy, rider! Perché la flessibilità dei lavoretti è un valore e non un limite*, briefing paper, n. 167, Torino, Istituto Bruno Leoni.
- De Stefano V. (2017), *Lavoro su «piattaforma» e lavoro non standard in prospettiva internazionale e comparata*, in *Rivista giuridica del lavoro e della previdenza sociale*, vol. 67, n. 2, pp. 241-258.
- Donini A., Forlivesi M., Rota A., Tullini P. (2017), *Towards Collective Protections for Crowdworkers. Italy, Spain and France in the Eu Context*, in *Transfer*, vol. 23, n. 2, pp. 207-223.
- Engbloom S. (2017), *Una prospettiva sindacale su digitalizzazione e gig economy*, in *Rivista giuridica del lavoro e della previdenza sociale*, vol. 67, n. 2, pp. 357-365.
- Florisson I., Mandl R. (2018), *Platform Work: Types and Implications for Work and Employment - Literature Review*, Dublin, Working Paper, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound).

- Greef S., Schroeder W. (2017), *Plattformökonomie und Crowdfunding: Eine Analyse der Strategien und Positionen zentraler Akteure*, Berlin, Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Kirchner S. (2018), *Arbeiten in der Plattformökonomie. Grundlagen und Grenzen der Entwicklungsdynamik*, Arbeitspapiere des Fachgebietes «Digitalisierung der Arbeitswelt», Berlin, Technische Universität.
- Prassl J. (2018), *Una voce collettiva nell'economia delle piattaforme: problematiche, opportunità, soluzioni*, Rapporto per la Confederazione europea dei sindacati - Ces, Bruxelles, Ces.
- Risak M. (2018), *Fair Working Conditions for Platform Workers: Possible Regulatory Approaches at the Eu Level*, Bonn, Friedrich Ebert Stiftung.
- Schmidt F.A. (2017), *Digital Labour Markets in the Platform Economy: Mapping the Political Challenges of Crowd Work and Gig Work*, Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Schreyer J., Schrape J.-F. (2018), *Algorithmische Arbeitskoordination in der plattformbasierten Gig Economy: Das Beispiel Foodora*, in *Arbeits- und Industriesoziologische Studien (AIS-Studien)*, vol. 11, n. 2, pp. 262-278.
- Staglianò R. (2018), *Lavoretti. Così la sharing economy ci rende tutti più poveri*, Torino, Einaudi.
- Todolí-Signes A. (2017), *The «Gig Economy»: Employee, Self-employed or the Need for a Special Employment Regulation?*, in *Transfer*, vol. 23, n. 2, pp. 193-205.
- Tullini P. (2018), *L'economia delle piattaforme e le sfide del diritto del lavoro*, in *Economia e società regionale*, vol. 36, n. 1, pp. 36-51.
- Vandaele K. (2018), *Will Trade Unions Survive in the Platform Economy? Emerging Patterns of Platform Workers' Collective Representation and Voice*, working paper 2018.05, Brussels, European Trade Union Institute (Etui).
- Weiss M. (2018), *La platform economy e le principali sfide per il diritto del lavoro*, in *Diritto delle relazioni industriali*, vol. 28, n. 3, pp. 715-728.
- Williamson O.E. (1987), *Le istituzioni economiche del capitalismo. Imprese, mercati, rapporti contrattuali*, Milano, Franco Angeli.

#### ABSTRACT

*I lavoratori della gig economy, in quanto formalmente «autonomi», fanno parte di una «distributed workforce» esterna al perimetro della contrattazione collettiva. La possibilità di ricondurli entro i suoi confini dipende in larga misura dal riconoscimento della loro subordinazione di fatto, a prescindere dal loro contratto formale con le imprese-piattaforme. Sullo sfondo del dibattito giuslavorista in merito, l'articolo si concentra sull'argomentazione a sostegno della presunta autonomia dei gig workers, basata sulla teoria dei costi di transazione, che riduce le piattaforme a semplici «mercati». Un uso analitico e non soltanto persuasivo.*

*sivo della stessa teoria conduce a ben altre conclusioni: le piattaforme sono «mercati gerarchizzati» creati, governati e controllati da un'impresa, dove la «gerarchia» opera attraverso la completa etero-determinazione algoritmica della prestazione lavorativa. E dove c'è gerarchia c'è subordinazione.*

BEYOND THE BOUNDARIES OF COLLECTIVE BARGAINING?  
MARKET, HIERARCHY AND SUBORDINATION IN THE «GIG ECONOMY»

*The workers of the gig economy, formally «autonomous», are part of a «distributed workforce» outside the perimeter of collective bargaining. The possibility of bringing them within its borders depends largely on recognizing their de facto subordination, regardless of their formal contract with the platform-companies. On the background of the labour law debate on the matter, the article focuses on the argument supporting the alleged autonomy of the gig workers, based on the theory of transaction costs, which reduces the platforms to simple «markets». An analytical use of the same theory leads to quite different conclusions: platforms are «hierarchical markets» created, governed and controlled by an enterprise, where the «hierarchy» operates through the complete algorithmic hetero-determination of work performance. And where there is hierarchy there is subordination.*