

## **Il capitale per il commercio delle vendite: Il lavoro di trasporto di merci e passeggeri sotto il giogo delle piattaforme digitali**

Francisco Paulo Cipolla, Fernando Di Giorgi, Dayani Chris de Aquino

### **Introduzione**

Il numero di conducenti nei vari tipi di trasporto nel mondo è una cifra che non può essere definita esattamente. Uber afferma di avere 3,9 milioni di trasportatori registrati, tuttavia, questa cifra contrasta con gli 800.000 che lavorano per Uber solo negli Stati Uniti. Ad ogni modo, confrontando il numero di trasportatori ingaggiati da Uber con i 12.000.000 di lavoratori impiegati in tutto il settore manifatturiero americano, si ha un'idea dell'importanza relativa dell'occupazione sotto il giogo delle piattaforme digitali. Non è diverso in Brasile. Anche qui l'occupazione tramite le piattaforme di trasporto digitale, sia di merci che di passeggeri, è aumentata rapidamente. Una quota crescente della classe lavoratrice brasiliana si guadagna da vivere attraverso la piena occupazione in questo tipo di attività. La sua importanza, sia in termini quantitativi che in termini di mutamenti qualitativi che provocano nei rapporti di lavoro, ha attirato l'attenzione di numerosi ricercatori. Questo lavoro vuole dare un contributo alla comprensione di questo fenomeno nuovo.

Questo nuovo modo di utilizzare il lavoro mediante il capitale è stato interpretato in modi diversi. Prado, (2019), ad esempio, interpreta le piattaforme di consegna dei prodotti e di trasporto passeggeri come una forma di capitale di interesse, mentre la maggior parte tende a seguire l'intuizione più immediata che si tratti di lavoro salariato, in particolare sotto forma di salario a cottimo o per mansione.

Discuteremo in seguito che nessuna di queste due varianti sembra corrispondere ai fenomeni che cercano di classificare. L'interpretazione alternativa che proponiamo è che queste piattaforme trasformino l'attività di acquisto e di vendita in merce. Ciò significa che tutte le attività necessariamente implicate in un'operazione di acquisto e di vendita sono coordinate dalla piattaforma, senza che essa acquisti o venda nulla, fatto che la caratterizza erroneamente come capitale commerciale propriamente detto. Questa interpretazione fa eco alla teoria di Marx del capitale per il commercio di denaro, il diretto antenato del capitale produttivo di interesse. Nella sua analisi, Marx sostiene che il capitale che commercia denaro esegue solo operazioni tecniche relative alla circolazione del denaro, vale a dire: custodia, saldo, pagamenti, depositi, cioè tutti i compiti relativi alla contabilità del denaro nel suo continuo processo di circolazione. L'analogia può essere qui utilizzata solo allo scopo di comprendere il fenomeno, poiché si tratta di qualcosa di nuovo: i capitali della piattaforma coordinano tutte le attività coinvolte nell'acquisto e nella vendita: la ricezione dell'ordine del cliente, la mobilitazione del trasportatore, la raccolta dei clienti, il deposito sui conti del ristorante e sul conto del rider o sul conto dei conducenti quando si tratta del trasporto di passeggeri. Pertanto, questi capitali non commerciano in denaro, credito o merci, ma non possono nemmeno essere classificati come capitale industriale. Costituiscono quindi un capitale che commercia la vendita nel senso che negozia propriamente il processo di acquisto e di vendita. L'acquisto e la vendita stessa diventano una merce. La piattaforma non compra e vende cibo, non compra e vende trasporti, ma gestisce tutti questi passaggi.

Il capitale che commercia la vendita richiede un input di base che è il trasporto, il sostituto dello spostamento del cliente tra il luogo di consumo e di acquisto. Il capitale commerciale di vendita deve quindi mobilitare i trasportatori che, essendo al di fuori del rapporto diretto con qualsiasi capitale, devono vendere la loro opera di trasporto come merce. Come proveremo a spiegare di

seguito, le piattaforme seguono un proprio circuito di espansione del capitale attraverso l'integrazione di innumerevoli circuiti di circolazione semplice delle merci.

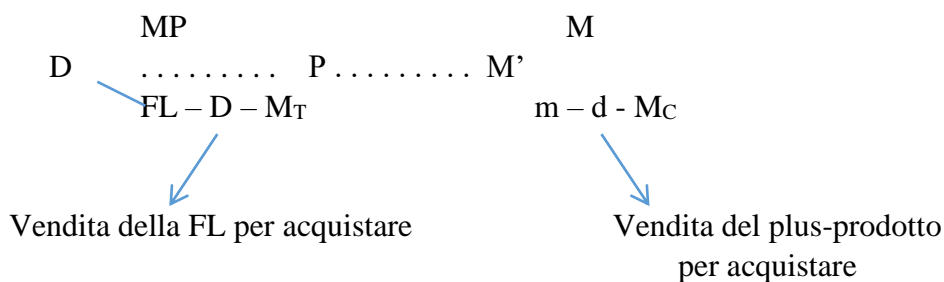
### Reddito salariale e reddito capitalistico

Nella società mercantile capitalista pienamente sviluppata, la sopravvivenza degli individui e delle loro famiglie dipende dall'acquisto dei beni necessari al loro consumo. Sembra ovvio, ma non lo è. Nella storia umana, non è stato sempre necessario acquistare per sopravvivere, ma oggi è inevitabile perché tutti i prodotti della società si presentano come beni che devono essere acquistati con denaro. Ma per avere i soldi per comprare devi prima vendere qualcosa per soldi. Ma cosa?

Nella società mercantile capitalista, la proprietà dei mezzi di produzione è concentrata nelle mani di una ridotta minoranza, mentre la maggioranza, privata di ogni mezzo per produrre il proprio sostentamento, è costretta a vendere l'unica merce di cui dispone: la forza lavoro o la capacità di lavorare, che d'ora in poi verrà abbreviata con FL. Del valore prodotto durante la giornata lavorativa, i salariati ricevono in contanti solo l'equivalente del valore dei mezzi di consumo necessari alla loro sopravvivenza, mentre i capitalisti si appropriano del plus-prodotto, ossia quella parte della produzione il cui valore costituisce il plusvalore.

Con i soldi che ricevono dalla vendita della loro FL, i lavoratori acquistano i mezzi di sussistenza necessari per la riproduzione della loro capacità lavorativa. Questo movimento di vendita e acquisto può essere rappresentato dalla formula  $FL - D - M_T$  che descrive la vendita della forza lavoro (FL - D) e il successivo acquisto di mezzi di consumo della classe operaia (D -  $M_T$ ). I capitalisti a loro volta – assumendo per semplificare che consumino tutto il surplus - vendono il plus-prodotto (m - d) e con il denaro acquistano i mezzi di consumo della loro classe sociale (d -  $M_C$ ), dove per m rappresentiamo la quantità di prodotto il cui valore corrisponde al plusvalore e diamo la forma di denaro a quella quantità di valore dopo che è stata effettuata la vendita.

Potremmo ora rappresentare i nostri risultati in un diagramma ben noto, la formula della moneta capitale, sommata alle due forme di circolazione semplice, dove la m minuscola, come già spiegato, rappresenta la quantità di beni che materializzano il valore corrispondente al pluslavoro:



E che dire di tutti quelli, ossia la stragrande maggioranza, che non sono capitalisti e che non sono in grado di vendere la loro forza lavoro al capitale? Cosa vendono? In che modo questo enorme contingente della popolazione ottiene i mezzi di consumo necessari alla sua sopravvivenza? Devono necessariamente vendere qualcosa per poter comprare: il loro movimento economico, che è al di fuori del rapporto di lavoro con il capitale, anch'esso deve essere descritto come  $M - D - M$ , vendita per comprare, movimento della semplice circolazione delle merci. Quindi, abbiamo tre semplici movimenti di circolazione delle merci. Due provengono dal circuito del capitale: il pagamento dei salari e la vendita del plusprodotto m che corrispondono, rispettivamente, al reddito della classe

operaia e al reddito del capitalista. L'altro, M - D - M deve essere alimentato dal reddito generato nel ciclo del capitale, cioè deve conseguire il proprio reddito come reddito derivato da salari e profitti.

Le cosiddette piattaforme di beni digitali e di trasporto passeggeri integrano numerosi movimenti, M - D - M, dispersi, nel movimento dei loro capitali. L'esecuzione di un ordine di trasporto genera il reddito di un lavoratore attraverso la vendita del trasporto, che rappresenteremo con T - D e genera il profitto della piattaforma, ovvero la trasformazione del denaro in più denaro o D - D'. Il movimento di vendita, T - D, viene eseguito come un momento nel ciclo di un capitale e allo stesso tempo è la realizzazione della semplice circolazione di merci per il vettore il cui movimento possiamo descrivere come T - D - M, come se egli stesso vendesse il prodotto trasporto al cliente.

Il movimento complessivo della circolazione del reddito comprende la circolazione del reddito primario, salari e profitti e la circolazione del reddito derivato da quello primario, cioè quello derivato dalla semplice circolazione dei lavoratori che non sono impegnati nel rapporto col capitale.

### **Il rapporto tra trasportatore e capitale: interpretazioni**

Un numero crescente di controversie sul lavoro tra trasportatori irregolari o non legati alle piattaforme sembra aver creato una giurisprudenza che porta ad affermare il legame occupazionale tra trasportatori e piattaforme. I giudici tendono ad ironizzare persino sugli argomenti avanzati dalle piattaforme che cercano di presentarsi come aziende tecnologiche e non di trasporto; ironizzano sulla concezione che trasmettono secondo cui i trasportatori sono lavoratori autonomi e come tali hanno la libertà di scegliere per chi lavorare e per quanto lavorare. E finiscono per dare ragione al querelante. Questa ironia non è infondata, come si vedrà in seguito. La maggior parte, se non tutte, le controversie in corso nel mondo che riguardano la rivendicazione dei diritti del lavoro da parte di corrieri o autisti, hanno come riferimento la definizione delle condizioni relative al rapporto di lavoro tra loro e la piattaforma.

Il *Comparative Labour Law and Policy Journal*, ad esempio, contiene una raccolta molto utile di casi che si richiamano a comunicazioni, brevi rapporti, al massimo di cinque pagine. In uno di questi casi a Valencia, in Spagna, un dipendente Deliveroo si è rivolto al tribunale per essere stato licenziato, a suo dire, ingiustamente. L'argomento della piattaforma secondo cui non esisteva alcun rapporto di lavoro venne confutato dal tribunale, che stabilì come prova del fatto che il corriere era alle dipendenze della piattaforma, l'obbligo di definire il turno di lavoro in anticipo di una settimana, la percezione di una remunerazione fissa minima, nonché altri elementi (Barrio 2020).

Come risultato del caso O'Connor contro Uber, negli Stati Uniti, esiste anche un'interpretazione giudiziaria secondo cui Uber rappresenta una società che vende servizi di trasporto passeggeri, contrariamente alla versione diffusa dalla pubblicità della Uber stessa che sarebbe un'impresa tecnologica e non di trasporti, la Uber Technologies, Inc. Nel caso Aslam contro Uber, il giudice ha definito Uber un fornitore di servizi di trasporto, ridicolizzando persino l'immagine venduta da Uber secondo cui la società "al limite gestisce" 30.000 piccoli imprenditori indipendenti (Kalil 2019, p. 162). Questo aspetto legale rafforza l'opinione di coloro che vedono i conducenti di Uber come dipendenti dell'azienda.

Questa interpretazione giuridica viene ripresa a livello di teoria sociologica da intellettuali e attivisti che classificano il lavoro del trasportatore come lavoro salariato il cui valore aggiunto viene appropriato dalla piattaforma. Pertanto, parte della letteratura riproduce la giurisprudenza che si accumula man mano che emergono dei contrasti tra trasportatori e piattaforme. In effetti, c'è una tendenza alla critica dall'interno verso l'esterno, in cui gli studiosi che si concentrano sull'argomento sono in contrasto con l'opinione delle piattaforme secondo cui i trasportatori siano autonomi,

sostenendo, al contrario, che questa è una forma di rapporto salariale come fa, ad esempio, Oliveira. (2020). Tuttavia, il punto di vista giuridico in materia non può essere il criterio definitivo di concepire il rapporto tra trasportatori e piattaforme.

Ma ci sono posizioni originali sull'argomento. Eleutério Prado, ad esempio, presenta un'interpretazione molto inusuale secondo la quale le piattaforme funzionerebbero nei confronti del lavoro dei trasportatori come capitale di interesse. Presentiamo il suo argomento.

Per Prado, un conducente di taxi autonomo genera valore d'uso e valore, ma non plusvalore e, quindi, non è produttivo di capitale. Quando lavora per il capitale, produce più valore per il capitale e, quindi, diventa un lavoratore produttivo, seguendo la definizione di Marx secondo cui, sotto il capitalismo, il lavoro produttivo è lavoro che produce plusvalore per il capitale. Ma, gli autisti che lavorano per Uber, non essendo stipendiati, ci si chiede a quale forma di sussunzione del lavoro al capitale siano sottoposti. Prado utilizza le tre forme di sussunzione del lavoro presentate da Ruy Fausto: quella corrispondente alla manifattura, quella corrispondente alla grande industria e quella corrispondente alla post-grande industria. Quindi si riferisce a quest'ultima fase:

«Nella post-grande industria, il dominio dei processi naturali e artificiali che la scienza rende possibile viene ora incorporato in algoritmi o programmi per computer, che vengono installati all'interno o accanto alla struttura del macchinario. Così, le macchine e i sistemi costituiti da macchine diventano intelligenti. Come risultato della natura stessa del processo di produzione, il lavoro riacquista un momento soggettivo, sebbene non indipendente dal sistema produttivo nel suo insieme. Inizia a mettere in pratica nell'orario di lavoro la conoscenza che viene acquisita al di fuori di tale orario di lavoro. Questa conoscenza che si trova in parte nelle menti dei lavoratori e in parte nelle macchine stesse sono distribuzioni decentralizzate di un insieme altamente complesso di conoscenze scientifiche, tecnologiche e produttive che Marx chiama general intellect» (Prado, PÓS-GRANDE INDÚSTRIA: TRABALHO IMATERIAL E FETICHISMO  
<http://paje.fe.usp.br/~mbarbosa/dpi/eleuterio2.pdf>)

Come affrontare la sfida di questa nuova forma di capitale che non si adatta alle forme di capitale commerciale o industriale? Per risolvere questo dilemma Prado presenta la teoria di Marx sul capitale che produce interesse come una trasformazione del capitale stesso in una merce il cui valore d'uso per la realizzazione del profitto medio viene trasferito temporaneamente in cambio di interessi. Le società della piattaforma sarebbero quindi una manifestazione di questa forma di capitale poiché affitterebbero la piattaforma ai fornitori in cambio di un pagamento per l'uso di quel capitale. In questo modo, avremmo ora una nuova forma di sussunzione del lavoro al capitale: la sussunzione finanziaria. Egli afferma:

«Un'impresa di questo genere non vende merce, anzi, affitta il proprio capitale come merce. Le cessioni d'uso, quindi, sono prestiti - cioè prestiti concessi a centinaia o addirittura migliaia di singoli mutuatari - che, in quanto tali, richiedono in cambio da questi mutuatari, dei rendimenti regolari che ripaghino l'importo prestato più un'ulteriore incremento. L'addebito sull'importo prestato contiene quindi un sovrapprezzo implicito che ha la natura di interesse. In quanto prestito, questo tipo di obbligazione è una forma del rapporto di capitale - non del rapporto tra capitale e lavoro salariato - ma del rapporto usurario tra capitale di interesse e lavoro autonomo». (Idem p.8).

E termina concludendo:

“Il rapporto di prestito discusso qui, tuttavia, è un rapporto "senza legami" che implica la sussunzione e lo sfruttamento, da parte dei capitalisti, di lavoratori formalmente autonomi. Poiché implica anche una forte polarizzazione degli interessi, richiede una qualche forma di monitoraggio e

persino un forte controllo. Ora, i computer, il cui uso si sta diffondendo sempre di più nella società del XXI secolo, forniscono anch'essi i mezzi per istituire tali forme di dispotismo sistemico. Oltre a permettere il comando su un lavoro formalmente autonomo, consentono anche un maggiore comando in situazioni in cui prevalgono ancora forme funzionali di sussunzione del lavoro al capitale. Così, il capitale rafforza, in ogni caso, il suo dominio sul lavoro».

Occorre quindi analizzare come avviene questo pagamento di interessi. È necessario verificare se il pagamento di una tariffa rappresenta un interesse sull'utilizzo della piattaforma come capitale preso a prestito.

Quando prendi in prestito denaro, una macchina o un terreno, conosci perfettamente l'importo che stai prendendo in prestito ed è quell'importo che dà luogo all'interesse sulla base del tasso di interesse corrente. I trasportatori non utilizzano il capitale della piattaforma come una massa di valore, anche perché non saprebbero a quale valore hanno accesso, usano il valore d'uso della piattaforma che è quello che attiva il loro lavoro e non il valore della piattaforma. Questa è una prima differenza fondamentale.

Nel caso del capitale di interesse, il proprietario del capitale dispone del valore d'uso della capacità di tale capitale di produrre un saggio di profitto medio. Questa vendita preclude il prestito simultaneo dello stesso capitale ad un secondo mutuatario. Inoltre, il mutuatario prende a prestito denaro in quanto produttore del saggio di profitto medio. Il pagamento di una quota per la registrazione della piattaforma non significa che prende in prestito il capitale della piattaforma, tanto meno con la prospettiva di ottenere un saggio di profitto medio. Ma il problema si aggrava se si considera la possibilità che la registrazione del personale addetto alle consegne sulle piattaforme possa avvenire senza l'addebito di alcun costo, come sembra essere il caso.

Si può notare immediatamente che l'applicazione del capitale di interesse come soluzione al puzzle dello sfruttamento del lavoro da parte delle piattaforme digitali incontra problemi di vario genere e piuttosto pesanti.

Abilio (2017) fa anche riferimento alla nuova forma di sussunzione del lavoro al capitale quando afferma che "l'azienda Uber ha dato visibilità ad un nuovo passaggio nella sussunzione reale del lavoro, che attraversa il mercato del lavoro in una dimensione globale", ma non specifica qual è la natura di questo nuovo livello di sussunzione del lavoro al capitale.

L'ipotesi di questo studio è che la piattaforma digitale sussuma l'attività di chi non riesce a inserirsi nel rapporto con il capitale come venditore della forza lavoro nel circuito del capitale. Se  $M - D - M$ , ossia vendere una merce per comprare altre merci, è il modo di vivere di milioni di individui che sopravvivono attraverso attività che cercano di estrarre dal circuito del reddito salariale o capitalista il denaro necessario per vivere, le piattaforme, a loro volta, si inseriscono come fornitori di nuove forme di realizzazione di quel circuito di circolazione semplice, approfittandone per accaparrarsi una fetta del profitto, sia industriale, nel caso dei ristoranti, sia commerciale, nel caso dei supermercati, sia dal lavoro diretto del conducente nel trasporto passeggeri. In un momento in cui il capitale produce un esercito industriale di riserva che si gonfia continuamente e non può più funzionare come una vera e propria riserva, la forza lavoro disponibile per essere sfruttata dalle piattaforme digitali diventa inesauribile. Le piattaforme si accaparrano questa immensa fonte di FL, che non è in grado di inserirsi nel rapporto col capitale e, quindi, deve inserirsi nel rapporto con la rendita, pertanto, nel loro processo di valorizzazione del capitale, assorbono tutta una serie di dinamiche  $M - D - M$  di circolazione semplice. Questo è il quadro di base per comprendere il lavoro sotto l'ombrello delle piattaforme digitali, in particolare quelle relative al trasporto di prodotti e passeggeri.

M - D – M, come forma di lavoro individuale e indipendente, proietta l'apparenza di un'attività autonoma e imprenditoriale, immagini molto esplorate proprio da coloro che esaminano il lavoro degli altri.

### **Origine dell'utile del capitale e del reddito del trasportatore**

Se il capitale, rappresentato dalla piattaforma, sussume la formula della circolazione semplice al suo interno, allora l'origine del profitto e del reddito della forza lavoro viene oscurata poiché la FL, l'unico fattore vivente, sembra svolgersi come un'attività indipendente dal capitale.

È quindi necessario verificare da dove provengono l'utile del capitale e il reddito del lavoratore dei trasporti. Presenteremo il caso nella sua forma più semplice relativo alla consegna di prodotti, siano essi pasti, medicinali, documenti ecc. Le aziende coinvolte in questi mercati sono note: ifood, James, 99 food, Uber Eats, Rappi, ecc.

Supponiamo che il lavoratore riceva il prezzo di trasporto pagato dal cliente e il capitale digitale riceva dal ristorante una percentuale del valore delle merci trasportate. Ad esempio, nell'ordinazione di un pasto il cui prezzo è 100 R\$ (simbolo del Real brasiliano) per il quale il cliente paga 108 R\$ per riceverlo a casa, 8 R\$ verranno trasferiti al rider e 100 R\$ verranno divisi tra il ristorante e l'applicazione nella proporzione concordata nel contratto. Supponiamo che l'applicazione riceva una commissione del 20% del valore trasportato. In questo caso, 80 R\$ vengono trasferiti al ristorante e 20 R\$ vengono trattenuti dalla piattaforma. In questo caso, il capitale digitale sembra funzionare come capitale commerciale, in quanto trattiene una parte del profitto industriale generato dall'attività produttiva del ristorante. Ma occorre fare attenzione, poiché il capitale digitale non compra e vende pasti, esegue solo l'operazione di acquisto e vendita. Questo è il motivo per cui non può essere definito capitale commerciale. Fa trading di vendita: la denominazione migliore che possiamo dare a questo capitale è quella di capitale per il commercio della vendita, facendo riferimento alla definizione di capitale per il commercio di denaro, nell'analisi sull'origine del credito bancario.

Vediamo, più in dettaglio, il caso della consegna di ordini di acquisto nei supermercati.

Rappi è una piattaforma che consegna la spesa fatta al supermercato. Il cliente registrato effettua l'ordine; l'ordine viene accettato, nel punto vendita più conveniente della catena prescelta, da un acquirente che, secondo Di Giorgi (2019), è un dipendente; una volta accettato, con o senza modifiche concordate dal cliente, il cliente conferma l'ordine; Rappi fa l'accredito al supermercato.

“Utilizzando risorse informatiche per controllare l'ubicazione dei fornitori disponibili e i loro livelli di prestazioni, SApp separa un gruppo di fornitori a cui offre il trasporto. L'accettazione del trasporto da parte di un corriere implica l'inizio del conteggio dei tempi di consegna. L'acquirente riceve informazioni su chi effettua la consegna corrispondente (foto e nome) e trasferisce la merce (spedizione)” (Di Giorgi 2019). La merce viene consegnata al cliente. Dopo la consegna, il corriere comunica l'accaduto a SApp, che fa scattare l'addebito sul conto del cliente e l'accredito sul conto di Rappi. La tassa di consegna viene accreditata al corriere in base alla distanza e al tipo di veicolo utilizzato. Il supermercato accredita a Rappi la parte della fattura. "Se il pagamento è in contanti, il corriere lo deve depositare sul conto SApp in un punto di lottomatica, oppure, se il saldo che deve avere è superiore all'importo ricevuto, può scegliere di trattenere il denaro addebitandolo sul suo conto corrente" (idem 2019).

I prodotti vengono addebitati per l'importo esatto presente sugli scaffali del supermercato. Il guadagno di SApp deriva dalla rinuncia di una parte del margine di profitto da parte dei

supermercati, la cui frazione viene stanziata da SApp quando il cliente riceve il credito depositato. Illustriamo tutto ciò con un esempio.

Supponiamo che un cliente effettui un ordine equivalente a 500 R\$. Alla consegna, il cliente accredita a Rappi 507 R\$. Il supermercato fa l'accredito a Rappi, ad esempio, al 5% del valore di vendita. La piattaforma paga la commissione di consegna di 7 R\$ al corriere e ottiene un utile lordo di 25 R\$ relativo all'imposta sulle vendite del 5%. Questo è il caso ideale, in cui non vi è controversia sulla destinazione della tassa di consegna. Ma non è sempre così; la differenza tra la tariffa di consegna e l'importo pagato alla persona che effettua le consegne dovrebbe essere oggetto di un esame più dettagliato. Pertanto, è possibile che la tariffa di consegna differisca dall'importo pagato alla persona che la effettua. Supponiamo che lo stesso caso descritto sopra in cui il cliente che ha effettuato l'ordine di acquisto abbia pagato 7 R\$ in spese di spedizione. Se la piattaforma accredita solo 5 R\$ all'addetto alle consegne, si aggiungono 2 R\$ ai guadagni della piattaforma. In che misura questi guadagni potrebbero compensare il caso opposto che si verifica quando la piattaforma, ad esempio nei fine settimana, potrebbe essere costretta ad aumentare le tariffe pagate ai corrieri al di sopra della tariffa di consegna addebitata al cliente?

In questo caso, il capitale digitale (Rappi) sembra essere un secondo capitale commerciale che assorbe parte del profitto commerciale del supermercato nel suo ruolo di intermediazione. Ma la natura del rapporto con il corriere non cambia rispetto alle domande di consegna dei pasti. In entrambi i casi, il lavoro di consegna produce una merce, un trasporto che, quindi, produce valore. Ma se si lavora per una piattaforma, perché non è produttivo di plusvalore? Diamo uno sguardo più da vicino a questo problema.

Il valore totale del lavoro di consegna deve essere calcolato come somma del tempo di lavoro nel processo di consegna più i materiali consumati durante tale consegna, in particolare l'ammortamento e il carburante nel caso di veicoli a combustione. In primo luogo, astraiano dal costo dei materiali coinvolti nel processo produttivo di consegna del prodotto al cliente. Ai fini dell'analisi, si considera che il corriere lavori per l'intera giornata  $v + m$  come qualsiasi altro lavoratore. Come può accadere che non riceva il corrispondente delle ore lavorative relative al valore lavoro oltre al valore corrispondente della sua forza lavoro? È questo fenomeno che induce molti a definire frettolosamente il corriere come un dipendente della piattaforma che si appropria del valore aggiunto da lui prodotto.

Il corriere riceve solo  $v$  perché per la piattaforma egli è un lavoratore uguale agli altri, che deve essere remunerato dal salario in vigore socialmente. Così facendo, la piattaforma esonera il cliente finale dal pagamento di una quota del valore, quella corrispondente all'opera che eccede la riproduzione del valore della forza lavoro. È come se il corriere facesse parte del viaggio che è gratuito per il cliente finale, come se non venisse sfruttato dalla piattaforma ma dal cliente. Per la piattaforma questo ha perfettamente senso in quanto riduce il prezzo di consegna, il che fa aumentare la domanda per il servizio di ordinazione tramite la piattaforma. Più basso è il costo del trasporto, più aumenta il raggio di attività delle piattaforme e, di conseguenza, il loro profitto. Ne consegue quindi che le piattaforme cercano di ridurre il più possibile le tariffe pagate ai trasportatori, portando a condizioni in cui i salari sono inferiori al valore della forza lavoro, come rivelato dall'agenda per lo sciopero del 1 luglio 2020<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Il 1 luglio in Brasile, Messico, Guatemala, Costa Rica, Ecuador, Perú, Brasile, Cile e Argentina i rider si sono fermati provocando il blocco della viabilità nelle metropoli e nelle maggiori città. Le richieste degli scioperanti erano migliori condizioni di lavoro e la fine del precariato; un salario minimo e l'aumento della remunerazione a consegna e per Km percorso; la fine delle interruzioni delle applicazioni, ingiustificate e senza motivo, una versione tecnologica del

Nel caso del personale addetto alle consegne, la riproduzione della capacità lavorativa contiene un elemento materiale che non esiste nel puro lavoro salariato, in cui lavorano su mezzi di produzione che non gli appartiene. Nel caso dei corrieri, la riproduzione della capacità lavorativa comporta la riproduzione dei mezzi di produzione con cui si lavora e, per questo motivo, il salario normale sarebbe già al di sotto delle condizioni per la riproduzione della loro attività, poiché non consentirebbe la contemporanea riproduzione degli elementi materiali coinvolti nel processo di trasporto. Nel tentativo di espandere il proprio mercato, la piattaforma impone uno scambio diseguale per cui il corriere produce un valore equivalente ai costi del materiale coinvolto nell'attività di trasporto più l'aggiunta di nuovo lavoro rappresentato dalla somma  $v + m$ . Tuttavia, egli riceve solo l'equivalente di  $v$ , il costo per mantenerlo come forza lavoro. In altre parole, la piattaforma, in questo caso, funziona come uno strumento attraverso il quale al cliente viene risparmiata la spesa equivalente alla parte di lavoro non retribuito svolta dal corriere. La remunerazione della piattaforma segue una traiettoria diversa, in quanto si appropria di parte del profitto commerciale.

Il caso del trasporto passeggeri differisce dai casi analizzati in precedenza nel senso che non ci sono due differenti fonti per i guadagni della piattaforma e dei trasportatori. Solo il lavoro del trasporto si manifesta come fonte di reddito, sia che esso venga rappresentato dal conducente o dalla piattaforma. Pertanto, è necessario comprendere il valore aggiunto del lavoro e la sua suddivisione tra il guadagno del conducente e l'utile del capitale digitale.

Nel rapporto tra commercio e capitale industriale, il commercio assorbe una frazione del plusvalore prodotto dall'industria. Nel caso del conducente non c'è più valore da condividere perché l'autista Uber non è un capitalista che impiega altri conducenti anche se questo può accadere. Tuttavia, durante la giornata lavorativa, il suo lavoro crea un valore corrispondente alla dimensione della giornata lavorativa e, quindi, un nuovo valore che nel lavoro sussunto al capitale si suddivide in  $v + m$ .

Rispetto ai taxi preesistenti, Uber ha potuto abbassare i prezzi non grazie all'aumento della produttività, ma attraverso l'eliminazione quasi totale del capitale anticipato. Tuttavia, questa riduzione dei costi, dal punto di vista della piattaforma, non corrisponde alla riduzione dei costi dal punto di vista del conducente. Pertanto, il valore del trasporto include il nuovo lavoro ( $v + m$ ) e ( $k_m + k_c$ ), dove il costo di manutenzione ( $k_m$ ) e il costo del carburante ( $k_c$ ) sono i mezzi materiali consumati nell'attività di trasporto:

$$w_t = (k_m + k_c) + (v + m)$$

Quindi, questa compartecipazione deve essere tale che la tariffa oraria meno il 25% garantisca al conducente una remunerazione sufficiente per la sua riproduzione. Ne consegue che il salario legato alla mansione, pur essendo la trasformazione del salario legato al tempo, implica che alla forza lavoro venga data la possibilità di poter svolgere un numero di corse incompatibile con le sue esigenze, ma che tuttavia generano alla piattaforma il guadagno normalmente derivante dal suo impiego. L'aumento del numero di conducenti che dichiarano il proprio reddito principale

---

licenziamento che solleva i padroni da possibili contestazioni; un inquadramento e un rapporto di lavoro come dipendenti a tutti gli effetti attraverso il contratto nazionale dei trasporti; la fine della valutazione a punti, che si rivale sul lavoratore riducendo il numero delle consegne qualora la performance non sia stata giudicata sufficiente dall'algoritmo dell'applicativo; il congedo per malattia, l'assicurazione sulla vita, il risarcimento per le famiglie dei compagni e le compagne di coloro che hanno avuto incidenti sul lavoro, la sospensione del sistema di ranking che obbliga a lavorare sette giorni a settimana per dodici ore al giorno, la fornitura dei dispositivi di sicurezza contro il contagio da Covid-19; infine, tutele contro il furto, la malattia, gli incidenti sul lavoro.



nell'attività relativa al trasporto passeggeri indica che questa forma di lavoro non può più essere considerata un part time. Un'occupazione permanente, d'altra parte, non indica che il tipo di lavoro fornisca le condizioni adeguate per il recupero delle energie e della salute del lavoratore nonché l'adeguata riproduzione dei suoi mezzi di lavoro. Al contrario, l'impossibilità di accumulare fondi di emergenza indica che questa condizione di lavoro permanente può essere interrotta da circostanze diverse: costi di riparazione del veicolo superiori al normale; spese mediche impreviste, tra le altre, possono causare un'interruzione nella continuità dell'attività e nelle condizioni di sopravvivenza. Come l'effetto dell'esercito industriale di riserva che consente un salario inferiore al valore della forza lavoro, l'ammontare di FL disponibile consente che il valore pagato al conducente sia inferiore a quanto necessario per le condizioni di riproduzione della sua attività.

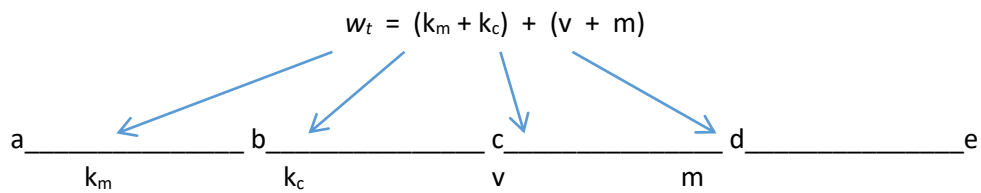
Secondo un sondaggio condotto da Kalil (2019), gli intervistati hanno dichiarato che per ottenere la stessa remunerazione di un autista di autobus, è necessario lavorare nelle ore più trafficate, cioè la mattina presto e nel pomeriggio, nonché nei fine settimana e all'alba quando diminuisce l'offerta di autisti e il flusso di chiamate consente la continuità delle corse (Idem, p.166). La stessa ricerca rivela che l'orario dei dipendenti di Uber come fonte principale di reddito, supera le 40 ore settimanali, con 1/3 che lavora più di 60 ore. Per il 64,5% di loro, il reddito giornaliero lordo è compreso tra 200 R\$ (31,33 euro) e 400 R\$ (62,66 euro).

Ogni cambiamento nel sistema di valutazione e del prezzo sembra essere fonte di preoccupazione e di insofferenza tra i conducenti. Per quanto riguarda il prezzo, sembra che la commissione addebitata da Uber possa variare fino al 40% nei momenti in cui l'offerta di conducenti è molto ampia (idem, p.167). Questo genera due effetti diversi: primo, la necessità di effettuare più corse; secondo, il timore di rifiutare le corse inizialmente accettate, poiché l'azienda punisce l'eccesso di questa pratica.

L'abbondanza di conducenti a disposizione fa parte della strategia di Uber in quanto consente un servizio clienti just-in-time (idem, 164). Ne consegue che la concorrenza tra le applicazioni del trasporto passeggeri tende a peggiorare la posizione dei conducenti piuttosto che migliorarla. I termini e le condizioni della piattaforma vengono modificati senza che i conducenti possano confrontare le nuove condizioni con quelle precedenti poiché l'accesso all'applicazione implica l'accettazione dei nuovi standard.

Esiste quindi una differenza fondamentale nella fonte di profitto tra le app che servono cibo o ordinazioni di generi alimentari e le app per il trasporto passeggeri. Come abbiamo visto, nel caso delle applicazioni di consegna della spesa al supermercato, il reddito derivante dall'applicazione proviene da una parte del profitto commerciale che il supermercato deve trasferire al capitale della piattaforma, mentre nel caso delle applicazioni di consegna dei pasti il reddito derivante dall'applicazione proviene da una quota del profitto industriale del ristorante in quanto capitale produttivo.

Pertanto, il profitto di queste piattaforme proviene dal profitto industriale (ristorante) o dal profitto commerciale (supermercato). Nel caso del capitale-piattaforma impegnato nell'organizzazione del trasporto passeggeri, la piattaforma non si riferisce ad alcun capitale da cui può estrarre parte dei profitti. Nel caso del profitto di Uber, Lyft, tra gli altri, il capitale-piattaforma si riferisce solo al lavoratore diretto. Il guadagno della piattaforma proviene necessariamente dalla condivisione del valore che il conducente produce nella sua attività di produzione di valore come semplice produttore di beni. Se assumiamo che il cliente trasportato paghi esattamente il valore del trasporto, allora la condivisione tra piattaforma e conducente deve avvenire in un punto del segmento che rappresenta il valore del trasporto:



Ma il luogo in cui avviene la suddivisione è fondamentale. Se il 25% prestabilito corrisponde al segmento d-e, allora la FL riceve l'equivalente per riprodurre la sua attività. Se la suddivisione si verifica in un punto all'interno del segmento c-d, l'attività non può riprodursi normalmente perché il guadagno non corrisponde al costo di riproduzione dell'attività che è pari a  $k_m + k_c + v$ . In questo caso la riproduzione dell'attività tenderebbe a collassare in quanto o la FL non si riproduce correttamente oppure non si può effettuare in modo soddisfacente la manutenzione del veicolo. Per evitare il crollo economico della sua attività, il conducente deve accrescere la sua disponibilità per la piattaforma aumentando il suo orario di lavoro, una procedura diffusa tra gli autisti Uber.

### Sussunzione del lavoro

Nell'analisi del processo lavorativo sotto il dominio del capitale Marx ha evidenziato due dimensioni del controllo del capitale sul lavoro: una qualitativa e l'altra quantitativa. Il controllo qualitativo riguarda l'imposizione alla FL dell'uso adeguato di materiali e strumenti acquistati dal capitale. Il controllo quantitativo si riferisce all'utilizzo della forza lavoro durante tutte le ore di lavoro corrispondenti alla giornata lavorativa per la quale è stata acquistata. Queste due forme di controllo formano un'unità in cui la formazione di nuovo valore attraverso il consumo di lavoro astratto può concretizzarsi solo se questo lavoro nella sua dimensione di lavoro utile trasforma correttamente i mezzi di produzione in un prodotto.

Sui luoghi di lavoro in cui si svolge la fase produttiva del circuito del capitale, il controllo del capitale sul lavoro effettuato secondo questi due processi avviene nei modi più diversi: nella manifattura classica si manifestano come dispotismo manageriale diretto oltre alla riduzione del lavoro parziale a semplice ingranaggio del lavoro collettivo; nell'industria meccanica si manifestano nel controllo del lavoro attraverso il macchinario; nelle forme di remunerazione, sia che si tratti del salario a cottimo o relativo al mercato del lavoro interno all'azienda, funzionano entrambe come meccanismi di disciplina militare del lavoro; più recentemente, si sono diffuse forme di pagamento dei lavoratori con bonus legati agli obiettivi grazie ai risparmi così garantiti all'azienda.

Nel caso dei trasportatori, il controllo delle piattaforme sul lavoro viene esercitato su due livelli: la qualità del servizio di trasporto e la quantità di lavoro potenziale disponibile sotto forma di trasportatori in lista d'attesa.

La differenza tra trasporto passeggeri e trasporto merci richiede una premessa diversa. Nel caso del trasporto passeggeri, il controllo di qualità tiene conto della pulizia del veicolo, della sicurezza di guida, della fiducia nel conducente. Su questi aspetti, la piattaforma ottiene il controllo del conducente attraverso la propria valutazione. Sulla base di questa valutazione, il conducente riceve un giudizio che può ridurre il suo accesso alle chiamate o addirittura portare ad essere eliminato dall'applicazione. Velocità e numero di frenate vengono registrate dal GPS direttamente tramite l'applicazione consentendo la punizione per comportamenti incompatibili con la sicurezza e il comfort del cliente.

Nel caso di richieste di acquisto nei supermercati, il controllo qualità si riferisce alla corrispondenza tra l'ordine effettuato e gli articoli ricevuti dal cliente, le condizioni di manutenzione dei prodotti

trasportati, la velocità di consegna nel caso di ordini con consegna immediata e la consegna puntuale nel caso di ordini programmati.

La continua offerta di trasportatori di merci e di conducenti viene soddisfatta attraverso diversi meccanismi: il prezzo flessibile, che altro non è che un algoritmo che ricalcola la tariffa in base ai periodi di punta e alla disponibilità dei corrieri; dare la priorità a quelle chiamate con la percentuale più bassa di rifiuto; la scelta tramite algoritmo del personale addetto alle consegne nelle località più vantaggiose (Lima, 2020). Quest'ultimo criterio e controllo ci è stato confermato in una conversazione informale con un rider del supermercato Festival, a Curitiba. Secondo il rider, l'introduzione da parte di Rappi di un meccanismo di ripartizione delle consegne per zone centrali da parte di corrieri che hanno realizzato un punteggio minimo per le consegne effettuate nei fine settimana, ha generato proteste da parte dei lavoratori. Il sistema legato al lavoro mantiene i rider in uno stato di ansia e di pressione costanti.

È importante tenere presente che una volta effettuata la valutazione in maniera unilaterale dai clienti, ci si trova di fronte a tutti i tipi di arbitrarietà che non vengono indagati dalla piattaforma per il bene della fedeltà del cliente, ma che si traducono in una punizione per i rider, una punizione impartita attraverso algoritmi, che altro non sono che programmi informatici che eseguono calcoli numerici e promuovono l'avviamento delle chiamate secondo la classificazione di quelle registrate.

### **Guadagni del trasportatore, scala del capitale, intensità del lavoro**

Poiché tutti lavorano in regime di retribuzione per mansione, è necessario chiarire la relazione che esiste tra salario a cottimo e salario orario. Il salario a cottimo è una trasformazione del salario orario che a sua volta è una trasformazione del valore della forza lavoro, d'ora in poi VFL. Immaginiamo che la forza lavoro abbia un valore equivalente a 160 per una giornata di 8 ore e che questo valore rappresenti la metà del valore prodotto dal lavoro nella giornata. Abbiamo quindi un valore di produzione di 320, di cui la FL si appropria solo di 160. Per calcolare il salario orario è sufficiente dividere 160 per 8 per ottenere un valore pari a 20. Supponiamo ora una giornata in cui vengano prodotti in media 10 pezzi, in questo caso il salario a cottimo è pari a 16. Producendo 10 pezzi il lavoratore ha incorporato un valore di 320 che corrisponde al valore di 10 pezzi, ma riceve 160 che è uguale a 10 per 16. Quindi, quando ci occupiamo del lavoro del personale addetto alle consegne, dobbiamo presumere che siano soggetti allo stesso rapporto: nella loro consegna o trasporto ottengono una remunerazione pari approssimativamente al salario a cottimo che in un lavoro a tempo pieno produrrebbe un equivalente pari al valore della sua FL. Tuttavia, il salario a cottimo, in questo caso, camuffa l'effetto determinato dal salario orario ossia di pagare la FL in relazione al suo valore calcolato dall'ora lavorata, ma allo stesso tempo non le consente di realizzare il numero di pezzi necessario per ottenere quel valore. Questo è importante per capire come l'attesa della chiamata per la consegna e l'attesa che il prodotto finisca nelle mani dell'acquirente rappresenta un'angoscia per l'addetto alle consegne. Ogni periodo di interruzione rappresenta per il lavoratore una riduzione della quantità di produzione in grado di garantirgli una retribuzione adeguata alle sue esigenze.

Anche il guadagno per consegna / km è una cifra ambigua poiché il lavoratore, non essendo salariato, non potrebbe definire il suo reddito come salario a cottimo. Nonostante ciò, il guadagno è sicuramente legato all'attività. Il salario a cottimo, si sa, sfrutta l'intensificazione del lavoro poiché la remunerazione del lavoratore dipende dalla quantità che produce. Si può prevedere che la retribuzione per pezzo venga fissata ad un livello che induca la massima intensificazione del lavoro necessaria per ottenere l'equivalente del valore della forza lavoro. Tuttavia, poiché il VFL si ottiene attraverso un livello di sfruttamento superiore al normale, il valore ottenuto attraverso un livello di

sfruttamento più elevato finisce per rappresentare un prezzo inferiore al valore della forza lavoro definito al nuovo livello di intensità. Nel caso dei rider, la definizione di guadagno per km obbedisce allo stesso principio e, inoltre, si adatta perfettamente all'esigenza della piattaforma di mantenere un'offerta abbondante di rider, condizione della qualità del loro servizio.

### **Concorrenza e valore della forza lavoro**

Solitamente, la concorrenza all'interno di un ramo dove si produce una merce omogenea, avviene attraverso la riduzione dei costi di fabbricazione del prodotto, grazie alla quale i capitali più avanzati ottengono maggiori profitti rispetto ai concorrenti.

Nel caso del settore in questione, il prodotto è il trasporto stesso. Succede che il costo del trasporto derivi da un'attività al di fuori del circuito del capitale della piattaforma, o in altre parole, il prodotto di trasporto non è il risultato del suo processo di produzione, ma del processo di produzione all'interno della produzione e della semplice circolazione di merci. La piattaforma non ha alcun ambito operativo sui costi materiali del trasporto, ma ha il potere di determinare il profitto per questa attività.

Poiché la quota di mercato di ciascuna piattaforma aumenta in base alla sua capacità di offrire vantaggi ai consumatori, si può affermare che questi ultimi traggono vantaggio dalla concorrenza riducendo i prezzi di trasporto o almeno mantenendoli al minimo.

Più economico è il trasporto, maggiore è il fatturato dell'applicazione. Pagare poco fa parte della strategia per aumentare il raggio d'azione delle app. ma aumentare la scala della piattaforma per il lavoratore significa un lavoro più intenso o esteso. Quindi, minore è la remunerazione per l'incarico, maggiori saranno i profitti della piattaforma e più si espande l'offerta di lavoro anche se il numero di lavoratori disponibili non aumenta, poiché ognuno di loro è obbligato a restare connesso per un tempo più lungo, fatto che spiega la lunga giornata lavorativa dei rider. Ciò indica che le piattaforme tendono a far pagare ai clienti il minimo necessario per la sopravvivenza dei rider e che il minimo può essere inferiore alle condizioni di riproduzione dell'attività se l'offerta disponibile consente l'immediata sostituzione di chi si ritira dall'attività, sia per un incidente che per una malattia psicologica.

Così, nella lotta concorrenziale, la riduzione del "costo" del prodotto si rivela come una riduzione della remunerazione dei rider ovvero del loro mantenimento a livelli compatibili con le tariffe praticate dalla concorrenza. Questo processo porta necessariamente ad un livello di guadagno da parte dei rider che li obbliga a lavorare per molte ore e ad accettare l'arbitrio gestionale delle piattaforme.

Il sistema di punteggio nelle ore di punta costituisce anch'esso una manifestazione della concorrenza tra le piattaforme poiché costringe gli addetti alle consegne ad essere disponibili nei momenti in cui le richieste di ordinazioni sono maggiori, una condizione fondamentale per la competitività della piattaforma. In questo modo la piattaforma garantisce - attraverso l'imposizione di penali, come sospensioni e blocchi - la disponibilità del personale addetto alle consegne e, quindi, la velocità di consegna.

### **Condizioni di lavoro**

Come si può notare da quanto visto sopra, le condizioni di lavoro sono in gran parte determinate dalla forma e dall'entità della retribuzione. Calcoli basati su una ricerca effettuata tra i rider che partecipavano allo sciopero del 1 luglio rivelano che tra i ciclisti la remunerazione per km è dell'ordine di 1 R\$, mentre per i motociclisti è ancora più bassa: 0,52 R\$ per chilometro (Helena,

luglio 2020). I calcoli sono stati ottenuti dividendo le dichiarazioni sui guadagni mensili per i chilometri percorsi nel mese. Nonostante sia approssimativo e soggetto a errori di campionamento, questo calcolo non differisce molto dalle dichiarazioni dei rider in merito al guadagno per chilometro. Di seguito abbiamo riprodotto la distribuzione del personale addetto alle consegne in base alla durata della loro occupazione quotidiana:

<i>Durata della giornata</i>	<i>% di rider</i>
Meno di 8 ore	11,86
Da 8 a 10 ore	11,07
Da 10 a 12 ore	34,78
Da 12 a 15 ore	32,41
Più di 15 ore	9,88

Se questi risultati venissero estesi a tutta la forza lavoro del settore, avremmo che  $\frac{3}{4}$  dei lavoratori occupati dalle app. di consegna lavorerebbero più di 10 ore al giorno.

Le conseguenze dovute a molte ore di lavoro sono ben note per i loro effetti in termini di infortuni sul lavoro: più lunga è la giornata lavorativa, maggiore è la perdita di concentrazione e di riflessi necessari per svolgere il lavoro. Si può immaginare cosa questo significhi in termini di un lavoro che si sviluppa principalmente nella circolazione in città come San Paolo, Rio de Janeiro, Curitiba tra le altre. La necessità di concentrazione continua e l'abilità permanente in condizioni di velocità finisce per provocare infortuni sul lavoro di dimensioni degne della rivoluzione industriale: tra i motociclisti intervistati il 57,22% ha dichiarato di aver subito un incidente, mentre tra i ciclisti il verificarsi di incidenti ha interessato il 42,78% degli intervistati. Oltre agli incidenti stradali, il lavoro sotto pressione continua porta a casi ricorrenti di esaurimento mentale e di depressione.

### **Meccanismi di controllo sul lavoro**

Il corriere vende la sua attività, il trasporto, ma il risultato di tale attività appare al cliente come un prodotto della piattaforma poiché è l'unico collegamento stabilito dal cliente. Ne consegue che mantenere i clienti all'interno di una lotta competitiva tra le piattaforme richiede l'esercizio del controllo sulla qualità del lavoro, qualunque sia la tipologia dell'attività di trasporto. A tal fine, vengono mobilitate tutte le risorse a disposizione, tra le quali la valutazione del cliente è solo la più banale. Il processo lavorativo comprende diversi elementi: velocità; cordialità nel rapporto con il cliente, pulizia, stato del prodotto al momento della consegna, ecc.

La valutazione a cui si è soggetti può sfociare sia in sistemi di finalizzazione e di classificazione delle registrazioni che privilegiano i punteggi più alti nella distribuzione delle chiamate, sia nella limitazione delle aree di accesso per le consegne, lasciando le aree più vicine e redditizie alla maggior parte dei rider che hanno una buona classificazione.

Non solo viene controllata la qualità del lavoro, ma anche la quantità di lavoro. Quest'ultimo viene controllato in diversi modi: limiti dei rifiuti dopo l'accettazione della consegna (si noti che i termini di consegna appaiono al rider solo dopo l'accettazione dell'ordine); limitazione delle aree di accesso solo a quelle disponibili nei periodi di forte richiesta. Va tenuto presente che tutti i meccanismi citati vengono resi operativi grazie ad algoritmi, programmi informatici che risolvono problemi.

Il prezzo dinamico in funzione della domanda e dell'offerta consiste nella determinazione del prezzo secondo algoritmi che tengono conto delle variazioni della domanda del servizio che vengono messe a confronto con la disponibilità degli addetti pronti a ricevere chiamate. Il prezzo dinamico è una forma di controllo sul numero di rider che si qualificano per l'accettazione delle corse (Kalil 2019, p.152-154). Immaginiamo un algoritmo come questo: il prezzo / km è 2 R\$ moltiplicato per

0,8 se il numero di rider online diviso per il numero di ordini è compreso tra 1,5 e 2 o 0,6 volte 2 R\$ se tale rapporto è maggiore di 2. Questo sarebbe un algoritmo che illustrerebbe ciò che viene chiamato prezzo dinamico. Ad esempio, se c'è un'abbondanza di rider, come è avvenuto durante la pandemia, l'algoritmo calcola immediatamente nuove tariffe più basse, che li costringono a lavorare più ore, un fatto che spiega la diminuzione delle entrate unita all'aumento dell'orario di lavoro durante la pandemia. Un altro esempio potrebbe essere: se il numero di rifiuti è superiore al 10%, si viene esclusi dalla piattaforma. Ciò significa che le accettazioni e i rifiuti vengono immessi nel sistema che effettua il calcolo continuo della relazione tra numero di chiamate soddisfatte e dinieghi effettuati. Si chiama licenziamento attraverso l'algoritmo. Questi algoritmi possono essere modificati a seconda delle circostanze, sono piuttosto elastici, essendo riprogrammati in base all'evoluzione del business. Dietro tali algoritmi ci sono esperti di computer che cercano di programmarli in base agli obiettivi di massimizzazione del profitto della piattaforma.

Le piattaforme possono utilizzare, come nel caso di Uber, meccanismi di formattazione per il comportamento. Messaggi di incentivazione per il raggiungimento di determinati obiettivi di profitto, informazioni sul numero di viaggi effettuati nella settimana e sui guadagni ottenuti, le ore lavorate e le valutazioni ricevute, hanno l'obiettivo di instillare nel conducente un comportamento competitivo nei propri confronti. La pratica della differenziazione - nelle categorie argento, oro e diamante - tra i conducenti, in base alla classificazione nelle loro valutazioni e al numero di viaggi effettuati, è la base per l'offerta di vantaggi (Kalil 2019, p.159-160).

### **Conclusioni**

Lo sciopero del 1 luglio ha messo in evidenza tutte le difficoltà a cui sono sottoposti i trasportatori delle piattaforme: sospensioni e blocchi; basse spese di spedizione; sistema di punteggio; assenza di punti dove alimentarsi durante il giorno; precarietà o mancanza di sostegno durante la pandemia. Queste dichiarazioni si scontrano con gli interessi delle piattaforme. Nel caso delle tariffe, la lotta per un aumento si confronta con il settore nel suo complesso, poiché la scala di "produzione" delle piattaforme è in ragione inversa alla remunerazione del personale di consegna. Per quanto riguarda i sistemi di punteggio, questi sono un'arma della lotta competitiva per garantire la disponibilità del personale di consegna nei momenti in cui aumentano gli ordini.

Lo scontro tra gli interessi dei trasportatori e le piattaforme dovrebbe dare origine a una serie di conflitti di lavoro poiché le piattaforme non abbandoneranno facilmente le loro pratiche redditizie a scapito della massa di trasportatori.

Il capitale per il commercio delle vendite apre così una nuova fase nella storia del conflitto tra padroni e salariati. La mistica che siano aziende tecnologiche e che gli addetti alle consegne e i conducenti siano lavoratori autonomi che godono della libertà di lavorare quando vogliono, non ha superato la prova del tempo., I "liberi professionisti" sono stati immediatamente spinti alla lotta per la difesa di migliori condizioni di lavoro e di retribuzione e tra di loro si è sviluppata rapidamente la percezione di essere lavoratori come gli altri, solo in una condizione ancora più precaria, causata da questo nuovo tipo di capitale.

### **Bibliografia**

Abílio, L. C. (2017). Uberização do trabalho: Subsunção real da viração *Passa Palavra*, São Paulo, 19 fev. 2017. Disponibile in: <http://passapalavra.info/2017/02/110685>

Abílio, L. C. et al. (2020). "Condições de trabalho de entregadores via plataforma digital durante a Covid-19". *Revista Jurídica Trabalho e Desenvolvimento Humano*, v.3 (2020).

Barrio, A. “Contradictory decisions on the employment status of platform workers in Spain”. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, [cllpj.law.illinois.edu](http://cllpj.law.illinois.edu).

Ciccariello-Maher, G. *Em outras palavras* <https://outraspalavras.net/author/georgeciccariellomaher/>

Di Giorgi, F. (2019) *Delivery de supermercado, visão sistêmica de um Super Aplicativo*. <http://www.fernandodigiorgi.blog.br/2020/03/15/delivery-de-supermercado-visao-sistemica-de-um-super-aplicativo/>

Helena, Daphnae. “Quem são os entregadores de Apps que estiveram na paralisação de 1º. de julho?” *Idéias de Esquerda*, julho 2020.

International Labor Organization (2018) *Digital labour platforms and the future of work*, Geneva 2018.

Lima, Tatiane. “Profissão perigo: 51% dos entregadores grevistas sofrem acidentes de trabalho, revela pesquisa”. Observatório da precarização do trabalho e da reestruturação produtiva, *Esquerda Diário*, julho 2020.

Kalil, R. B. (2019) “Capitalismo de plataforma e direito do trabalho: crowdwork e trabalho sob demanda por meio de aplicativos”. Tese de Doutorado, *Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito*.

Moda, F. e Oliveira, M. A. G. de (2019). *Uber: assim começam as greves do futuro*. Outras Palavras, <https://outraspalavras.net/direitosouprivilegios/uber-assim-comecam-as-greves-do-futuro/>

Oliveira, M. C. S. De (2020). “Pandemia e Uberização: o trabalhador lutando “sozinho” na guerra da sobrevivência”, *trab21.blog*. <http://trabalhoemdebate.com.br/artigo/detalhe/pandemia-e-uberizacao-o-trabalhador-lutando-sozinho-na-guerra-da-sobrevivencia>

POCHMANN, Marcio; *Terceirização, competitividade e uberização do trabalho no Brasil*, "Precarização e Terceirização: Faces da mesma Realidade", 09/2016, ed. 1, NSA Gráfica e Editora, Vol. 1, pp. 10, pp.59-68, 2016

Prado, Eleutério F. S.(2018) Subsunção financeira do trabalho ao capital. *Portal Grabois Espaço do Pensamento Marxista e Progressista*, 19/07/2018.

Iqbal, Mansoor (2020) *Uber Revenue and Usage* <https://www.businessofapps.com/data/lyft-statistics/>