

una città

n. 241

**mensile di interviste
luglio-agosto 2017 - euro 8**

Quello che era importante non era che noi avessimo la penicillina mentre loro non l'avevano, non era la generosa liberalità del ministro francese per la Ricostruzione, ma che si riuscisse, a volte, a intravedere noi in loro e [...] loro in noi, quel sorriso che compare quando si pensa alla condizione umana, un sorriso che neanche le bombe sono in grado di cancellare [...] - un sorriso che, fra le altre cose, rovescia in derisione gli abbienti e i non abbienti, quelli che danno e quelli che prendono, la malattia e la salute...

Samuel Beckett

Da La capitale delle rovine (1946), sul suo servizio come volontario della croce rossa a Saint Lô devastata dalle bombe nel 1945

luglio-agosto 2017

Senza zaino

L'esperienza di una scuola accogliente
Intervista a *Ginetta Latini* e *Francesca Olivini* (p. 3)

Elezioni nel Regno Unito

di *Francesco Cifaloni* (p. 7)

Due Stati o confederazione?

Il viaggio in Israele dei militanti di JCall
di *Giorgio Gomel* (p. 8)

Il bisogno di dare un senso

Una scuola di italiano per stranieri
Intervista a *G. Armellini* ed *E. Cammelli* (p. 12)

Non è solo, siamo in tanti

Mutualismo tra lavoratori autonomi
Intervista a *Chiara Faini* (p. 16)

Niente su di me senza di me

Una "recovery house" a Trieste
Intervista a operatori, assistenti sociali e "persone con esperienza" (p. 19)

I numeri della cittadinanza

Intervento di *Fabrizio Ciocca* (p. 23)

Nelle centrali: ad Auschwitz

La regina e la pedina

Intervento di *Paolo Bergamaschi* (p. 26)

Un'Europa delle città?

Regionalismo e Europa
Intervista a *Michel Huyseune* (p. 29)

Quella lista di nomi

Sulla figura di Adriano Olivetti
Di *Carlo De Maria* e *Alberto Saibene* (p. 32)

Novecento poetico italiano 20 / Bertolucci

Di *Alfonso Berardinelli* (p. 38)

Appunti di un mese (p. 40)

Dall'Inghilterra. Il festival di Glastonbury

Di *Belona Greenwood* (p. 40)

Dalla Cina. Come si mangia bene a Hongzhou!

Di *Ilaria Maria Sala* (p. 41)

Dalla Bosnia. L'11 luglio si avvicina

Di *Irfanka Pasagic* (p. 42)

Dal Marocco. Le porte riparate

Di *Emanuele Maspoli* (p. 43)

Dal carcere. I trattini pericolosi

Di *Sandro Lo Piccolo* (p. 44)

Reprint. I nonni socialisti

di *Indro Montanelli* (p. 46)

La visita è alla tomba di Nullo Baldini (p. 47)

La copertina è dedicata a tutti coloro che soffrono la siccità, "umani e altri animali".

Immaginiamo una scuola dove i bambini arrivano senza cartella e, per prima cosa, si siedono tutti assieme per parlare di come si sentono o di dove sono arrivati con lo studio; una classe dove i piccoli lavorano assieme in banchi da sei, tra i quali la maestra si aggira portandosi dietro un seggiolino e dove la cattedra, se c'è, è in un angolo e fa da piano d'appoggio; una scuola dove gli scolari sono invitati a prendere l'iniziativa e anche ad autovalutarsi. Ginetta Latini e Francesca Olivini, una maestra e una mamma "senza zaino" ci parlano di una scuola accogliente e ospitale, dove, riallestendo gli spazi e ridipingendo assieme muri e porte, si è perfino ricreata un'alleanza tra insegnanti e genitori.

A Trieste, già all'avanguardia nei servizi per la salute mentale, da un paio d'anni è in corso un esperimento ambizioso: una recovery house, dove "persone con esperienza", operatori, assistenti sociali, psichiatri lavorano assieme all'insegna del "niente su di me senza di me", lo slogan del movimento degli utenti internazionali, in un contesto democratico, trasparente, non gerarchico per ridare autonomia a chi soffre di disagio mentale; il contributo, prezioso, di chi c'è passato o è in un percorso di recovery e le discussioni attorno al ruolo dei farmaci e al rischio che i servizi, involontariamente, cronicizzino la dipendenza.

Torniamo a parlare di Europa e regioni con Michel Huyseune, a partire dalle aspirazioni indipendentiste di Catalogna e Scozia, ma guardando anche alle Fiandre, alla Sardegna e alle trasformazioni in seno alla Lega; Huyseune ci spiega che le ragioni culturali spesso prevalgono su quelle economiche e che la maggior parte dei regionalismi non sono affatto populistici; la delusione per l'indifferenza di Bruxelles verso un'Europa delle regioni e la speranza nell'inedita vitalità delle città che potrebbero assumere un ruolo cruciale nella lotta contro il crescente centralismo europeo.

Ricordiamo Adriano Olivetti: instancabile intellettuale, impegnato a costruire reti di operatori sociali e di educatori in coerenza con il suo visionario federalismo di comunità, ma anche grande industriale che seppe raccogliere attorno a sé una quantità straordinaria di talenti di ogni campo del sapere; il welfare "olivettiano" nato su dei modelli prevalentemente inglesi, ereditati dal fabianesimo e quel suo desiderio, prima di morire, di trasferire la proprietà della fabbrica in una fondazione partecipata anche dagli operai. Ne parlano Carlo De Maria e Alberto Saibene.

Nel 1886 più di seicento braccianti ravennati, riuniti in cooperativa, si trasferirono nell'agro romano, infestato dalla malaria, per bonificarlo. Accolti dai pochi abitanti con le parole: "Siete venuti qui a morire", tentennarono, ci ripensarono e in assemblea stavano per decidere il ritorno. Fu l'intervento di Armuzzi, che si appellò all'onore dei braccianti e della loro cooperativa, a capovolgere l'esito dell'assemblea. Rimasero. Ne morirono cento in due anni ma mantennero la parola data. Una pagina memorabile della storia della cooperazione che rievochiamo con un articolo del 1956 di Indro Montanelli nel Corriere della Sera. Nella stessa pagina ricordiamo Nullo Baldini, socialista ravennate e organizzatore di uno dei movimenti cooperativi più forti del mondo, che molti anni più tardi, dopo aver mandato via tutti, aspettò da solo, alla sua scrivania, le orde fasciste che arrivarono a dar fuoco al palazzo della cooperazione ravennate.

Nelle centrali il museo di Auschwitz. È giusto continuare a discutere della memoria e dei rischi del "dover ricordare". Ma Auschwitz è lì ed è meta di pellegrinaggio e lo sarà sempre di più. Alla fine verrà da sé che almeno una volta nella vita, in nome, al fondo, di quella religione umanista che accomuna tutti gli uomini di buona volontà, li bisognerà esserci andati.

NON E' SOLO, SIAMO IN TANTI

L'esperienza di Smart, società mutualistica nata a fine anni 90 in Belgio per accompagnare gli artisti alle prese con precarietà e ritardo nei pagamenti e il problema di come regolarizzare il lavoro intermittente; l'ostacolo della giungla dei contratti e di una cultura che vede solo dipendenti o padroni; in un mercato del lavoro sempre più frammentato, il tentativo di contemperare la libertà del lavoratore autonomo con un minimo di protezione e solidarietà. Intervista a Chiara Faini.

Chiara Faini è responsabile dello sviluppo di Smart Italia.

Che cos'è Smart?

Smart è l'acronimo di Società mutualistica per artisti, una realtà nata a Bruxelles nel 1998 prima come onlus e dal 2016 come cooperativa. I soci fondatori sono un ingegnere nucleare e un fiscalista che a un certo punto si sono resi conto di avere tanti amici musicisti che erano spesso costretti a lavorare in nero perché non sapevano come fatturare, e che quando avevano un quesito rispetto alla loro posizione previdenziale o fiscale venivano rimbalzati da un interlocutore all'altro, senza mai trovarsi di fronte qualcuno di competente sulla loro specifica situazione.

Queste persone lamentavano inoltre grandi difficoltà a farsi pagare. Connessi tra di loro dal punto di vista estetico, artistico ma quando avevano un problema erano molto soli. Parliamo quindi di una forza lavoro molto frastagliata e accomunata da un regime di grande precarietà. Ecco allora l'idea di creare una struttura che mettesse assieme gli artisti cercando soluzioni concrete. Considera che un cantante che ha in programma un concerto, non troverà nessuno disposto ad assumerlo per quella serata e spesso aprire una partita Iva non è conveniente.

Come funziona? In sostanza Smart associa e assume il lavoratore freelance e fattura per suo conto al committente garantendogli in questo modo la certezza del pagamento e anche tempi molto veloci. Per fare tutto questo trattiene una piccola percentuale sul fatturato (del 6,5% in Belgio, dell'8,5% in Italia). Essendo Smart un progetto senza scopo di lucro, quel costo serve a pagare il servizio di fatturazione assieme a tutte le pratiche previdenziali, fiscali, assicurative, ecc. Questa percentuale viene inoltre reinvestita nel progetto creando un salvadanaio comune collettivo. Se ci sono problemi, è Smart che si fa carico del recupero crediti e del rischio di mancato pagamento e comunque di anticipare la liquidità per i lavoratori. In Belgio, il socio Smart viene pagato entro sette giorni lavorativi; in Italia, il dieci

del mese successivo. Se fai un concerto in maggio ti viene pagato il dieci giugno. Uno degli obiettivi del 2017 è accorciare ulteriormente il pagamento anche in Italia, portandolo a dieci giorni.

A chi si rivolge Smart?

Al lavoratore atipico, a chi si trova in una condizione lavorativa che non rientra nelle due categorie ottocentesche che vedono, da un lato, il dipendente pubblico o privato, a cui ogni mese viene versato uno stipendio e dall'altro l'imprenditore nell'accezione brianzola del termine che ha, ad esempio, l'impresa di mobili, assume delle persone e fa crescere impresa. Ecco, il nostro target è un'altra cosa; il legislatore non ha pensato a questa figura e quindi tende a forzarla in quei due cassetti che però non corrispondono alla sua realtà professionale.

ogni socio ha un consigliere di riferimento che lo accompagna nel corso della sua vita lavorativa

Cosa succede? Che spesso il lavoratore è forzato a lavorare in nero oppure si confronta con tutta una serie di obbligazioni previdenziali, burocratiche, amministrative che non è in grado di governare.

Smart è nata per venire incontro alle esigenze degli artisti, ma col tempo ha coinvolto altre categorie di lavoro. Grazie a quel 6,5% che tutti mettono nel salvadanaio, Smart Belgio negli anni ha potuto allargare i servizi. Oltre alla fatturazione e alla garanzia dei tempi di pagamento, è nato un servizio di informazione e accompagnamento perché le persone spesso arrivano da noi dopo essere state rimbalzate da tutte le parti. Smart allora aiuta il socio a preparare il contratto, ad accedere alla disoccupazione, a tutelare il valore del suo lavoro. Questi aiutanti si chiamano "consiglieri" e ogni socio ha un consigliere di riferimento che lo accompagna nel corso della sua vita lavorativa. Ovviamente sul piano della progettualità è il socio il protagonista, ma riguardo a tutti gli altri aspetti c'è qualcuno che gli sta a fianco. Poi c'è un'assistenza giuridica e un servizio di formazione. Nel settore culturale spesso la formazione offer-

ta riguarda il come diventare fotografo, come fare una traduzione editoriale, ma non c'è nessuno che ti insegna appunto a redigere un contratto, a stabilire i prezzi, a rapportarti al cliente, a gestire i diritti d'autore, a fare comunicazione. Tutte informazioni che riguardano più la parte imprenditoriale, e che però sono altrettanto importanti. Oggi Smart ha anche una collezione di arte contemporanea, gestisce uno spazio di coworking, ha un servizio di leasing e microcredito per i suoi artisti e soci.

Le banche difficilmente concedono crediti a chi fa un lavoro precario. Smart invece conosce il socio, è in grado di analizzare la sua attività e quindi eventualmente di anticipargli la liquidità necessaria, siano i cinquemila euro per iniziare il tour o i duemila euro per comprare il computer nuovo per fare i video. Noi ci rivolgiamo a una classe di lavoratori che è molto mobile dal punto di vista internazionale: c'è il videomaker belga che va in Francia dove utilizza un fonico spagnolo... Di qui l'idea di usare una parte di quel 6,5% per far partire il servizio in altri paesi che soffrivano lo stesso vuoto, la stessa zona grigia.

Quanti soci ci sono in Belgio?

In Belgio, paese che conta undici milioni di abitanti, ci sono settantamila soci. L'anno scorso Smart ha fatturato 130 milioni di euro. Bruxelles è una città con una forte popolazione artistica perché la vita costa poco, c'è un mix di culture, è molto all'avanguardia per le arti performative, la grafica, la danza contemporanea; ci sono molti stranieri che vanno a vivere a Bruxelles. La tax shelter ha portato in Belgio molte produzioni cinematografiche; c'è proprio un investimento della città su quella popolazione. È una città di un milione di abitanti dove il passaparola funziona. Se un artista italiano si trasferisce a Bruxelles nel giro di una settimana qualcuno gli dice di iscriversi a Smart.

Oltre al Belgio, dal 2009 siamo in Francia e dal 2013 in Italia, Germania, Austria, Ungheria, Spagna, Svezia e Olanda; complessivamente siamo presenti in nove paesi.

Chi sono i soci di Smart in Belgio?

Musicisti, attori, videomaker, ma anche

manager, giornalisti, grafici, traduttori. Oggi nel campo della cultura sempre più spesso i lavoratori presentano un profilo misto: "Faccio teatro, ma faccio anche formazione", "Faccio danza e insegno yoga". Dato che questa condizione di lavoro è intrinseca a tutta una serie di figure, Smart ha iniziato aprendosi al settore artistico, per poi allargarsi a quello tecnico-organizzativo e infine al settore culturale in generale, fino al consulente informatico.

Nel 2009-2010, Smart ha cominciato a essere interpellata anche dalle istituzioni pubbliche, ad esempio in occasione dell'introduzione di misure specifiche sulla disoccupazione legate agli artisti. Ha cominciato insomma ad assumere anche un ruolo di rappresentanza.

i sindacati si stanno accorgendo che i musicisti non sono solo dei fricchettoni, ma lavoratori che generano un fatturato

Proprio la discussione intorno alla domanda "chi rappresentiamo?" nel 2011 ha portato l'organizzazione a ricentrarsi solo sui mestieri della creazione. Nel 2014 c'è stata però una nuova svolta perché si è capito che la forza di Smart non è legata a un settore, bensì a un modo di lavorare. Il principio mutualistico si esprime proprio nel mettere insieme una classe di lavoratori frammentati, individualizzati, cercando di creare una solidarietà intersettoriale.

Avete rapporti con il sindacato?

In Belgio la disoccupazione è gestita dai sindacati, sono una struttura parapubblica di affiliazione e quindi sono loro che la versano al lavoratore. Tradizionalmente il sindacato stenta a vedere questi lavoratori; a volte non hanno le competenze ma spesso non sono interessati, anche se negli ultimi anni sta crescendo la sensibilità e l'attenzione; i sindacati si stanno accorgendo che i musicisti non sono solo dei fricchettoni ma lavoratori che generano un fatturato, spesso dei professionisti.

In Italia, negli ultimi anni i sindacati hanno dato vita a delle cellule sparute che si occupano dei nuovi lavori, le persone che ci lavorano sono brave, ma ancora non si vede il loro impatto... Spero che più questo progetto crescerà più saremo ascoltati, anche perché è difficile difendere una situazione in cui la gente è costretta a lavorare in nero. L'anno scorso abbiamo avuto un fatturato di 800.000 euro: senza Smart il grosso di quella cifra sarebbe circolato in nero. Questo non è nell'interesse di nessuno. Visto che ci sono dei nuovi modi di lavorare, si tratta di dare delle opportunità e delle tutele in più.

Da un paio d'anni Smart esiste anche in Italia. Puoi raccontare?

In Italia il progetto è nato ufficialmente a fine 2013, ma è attivo da fine 2014, quindi sono due anni e mezzo. Ci sono 700 soci.

Che profili hanno?

Al 90% spettacolo dal vivo: teatro, musica, danza, artisti, tecnici e organizzatori. Quando Smart si sviluppa in un nuovo paese si appoggia a un primo zoccolo; i primi mille soci in qualche modo li devi andare a tirare per la manica, fargli conoscere il progetto e convincerli. Nel nostro paese abbiamo iniziato con gli artisti.

In Italia c'è una difficoltà in più: in Belgio gestiamo 72.000 con due tipi di contratto: artistico e non artistico. Nel nostro paese abbiamo 700 soci e dobbiamo ricorrere a 8 contratti diversi: c'è il contratto intermittente a chiamata, l'autonomo, l'autonomo dello spettacolo, l'occasionale, due tipi di contratto per il diritto d'autore a seconda dell'età, eccetera.

Tendenzialmente, all'interno dello spettacolo dal vivo, teatro, video, musica, danza e foto-reportage, usiamo l'intermittente, il contratto a chiamata. L'intermittente è un contratto di dipendente che io ti faccio per un anno, dopodiché se suoni domani, l'accendo sulla giornata di domani; è un contratto *latente* che io attivo ogni qual volta fai un reportage piuttosto che un video o sei in scena a teatro. Dal punto di vista fiscale e previdenziale sei un dipendente a tutti gli effetti. Il problema è che questo contratto è applicabile a una lista di settori stabilita negli anni Trenta, quindi c'è il raccoglitore di mandorle, il lavoratore dello spettacolo, il portiere... Il fatto è che un grafico oggi si trova in quelle stesse condizioni di intermittenza e però siamo obbligati a fare un contratto di collaborazione che ogni anno cambia nome. Il problema è che questo contratto fiscalmente è assimilato al lavoro dipendente, ma previdenzialmente è considerato lavoro autonomo, quindi c'è un calcolo diverso dei contributi e poi non hai disoccupazione, nella maternità sei scoperto...

Una delle battaglie che stiamo portando avanti è l'estensione del contratto intermittente a tutti i settori. Perché il discriminare deve essere il modo di lavorare non cosa fai.

Qual è l'età dei soci?

Ci sono pochi soci sotto i 25 anni e sopra i 50. Il reddito è variabile: si va da chi ha lavorato una giornata, e quindi ha preso cinquanta euro, a chi guadagna cifre importanti. Un socio che si occupa di teatro e di formazione in ambito teatrale, nel 2015 ha fatturato 69.000 euro, anche grazie al fatto di avere vinto un bando importante; una compagnia di artisti che lavorano con fuoco e led negli ultimi dodici mesi hanno fatturato 178.000 euro.

Geograficamente?

Lavoriamo in tutta Italia, però la maggior parte dei soci è tra Lombardia, Roma e Torino, che da sole fanno l'80%.

I lavoratori autonomi che si appoggiano a Smart sono più tutelati, però il loro "netto" cala...

Quando gestisci un tuo progetto attraverso

Smart, vieni assunto come socio lavoratore, quindi diventi dipendente della cooperativa. In quanto datore di lavoro, Smart fa da sostituto di imposta e quindi ti versa Inps, Irpef, ecc. Però questo significa che non hai più bisogno di avvalerti di un commercialista per la gestione fiscale della tua attività professionale.

I soci all'inizio vogliono capire perché se fatturano 1000 euro ricevono sui 600-700 euro. Dai 1000 infatti sottraiamo l'8,5% e restano 915 euro, dopodiché tolti anche Irpes e Inps tu ne ricevi circa 600 netti che possono aumentare grazie alla detrazione di tutta una serie di spese.

Diciamo che rispetto a una partita Iva ordinaria, se si lavora in modo precario, irregolare, è comunque più conveniente stare con noi. La vera concorrenza è il regime agevolato cosiddetto dei minimi, ma per via di un equivoco. Siccome all'inizio non hai l'Iva e anche l'Irpef è basso, il lavoratore è portato a far pagare meno il committente perché il suo netto è più alto. Così però si crea una situazione di concorrenza tra chi è nel regime agevolato e chi ne è uscito e questo non va bene. Oltretutto questa scelta rischia di intrappolare lo stesso lavoratore in un regime di prezzi che nel momento in cui esce dai minimi non può più permettersi.

Il senso del regime agevolato sarebbe in realtà quello di farti risparmiare dei soldi da investire nel tuo avvio, ad esempio creando un sito o cose così.

il caso tipico: devi essere pagato dal teatro che aspetta i fondi pubblici che in alcune regioni chissà quando arrivano

Il contratto di lavoro fatto con Smart può essere utile anche ai fini dell'ottenimento del sussidio di disoccupazione. Molti artisti svolgono attività stagionali e nei mesi in cui sono fermi con gli spettacoli o con i concerti è importante poter accedere a un'indennità, ovviamente se ci sono i requisiti.

Con l'8,5% il socio che servizi riceve?

Principalmente il servizio di fatturazione e la tutela del pagamento. Abbiamo organizzato anche un po' di formazione e c'è un bando di sostegno alla produzione artistica con cui anticipiamo dei solidi. Ovviamente c'è un servizio di tutela legale, servizi di informazione e accompagnamento; abbiamo fatto delle convenzioni con alcune strutture per affittare degli spazi; organizziamo piccoli eventi per far incontrare i soci e metterli in rete. In Italia non abbiamo per il momento un servizio di microcredito, anche se il bando un po' ci assomiglia.

I lavoratori che si rivolgono a voi quale problema lamentano di più?

Il vero e proprio mancato pagamento è raro. È più un problema di ritardi, che nel mondo dello spettacolo possono essere anche di tre anni, soprattutto se c'è un committente pubblico. Il caso tipico è che tu de-

vi essere pagato dal teatro e il teatro aspetta i fondi pubblici che in alcune regioni chissà quando arrivano. Voglio dire, sei sicuro che sarai pagato, il problema è quando. Poi ci sono gli infiniti adempimenti amministrativi, previdenziali, burocratici.

I committenti come reagiscono?

Ci viene fatta spesso questa domanda, ma in realtà il committente, per la verità, è più contento di avere a che fare con una realtà solida. E soprattutto di sapere che la persona che ha lavorato per lui viene pagata prima. Spesso infatti il committente non paga proprio perché sta a sua volta aspettando di essere pagato. Sono situazioni spiacevoli, imbarazzanti.

In Italia quello che ci frena è la giungla contrattuale: al di fuori dei settori che ho nominato, il nostro potere di attrazione resta debole proprio perché c'è una giungla di contratti diversi. E poi c'è una questione culturale legata ai lavori artistico-creativi, per cui si pensa che chi fa foto non fa un vero lavoro: qui il committente ci gioca: "Mah, guarda, casomai le foto posso anche chiederle a mia nipote, anche a lei piace farle". Ma non è la stessa cosa. È anche proprio una questione di riconoscimento di figure professionali in campo artistico. Questo è un nodo.

Come riuscite a mantenere l'impegno del 10 del mese con i ritardi?

Perché la gestione della liquidità è europea. Con l'8,5% del nostro fatturato non ce la faremmo. Anche nella gestione finanziaria c'è una solidarietà di fondo. D'altra parte i soci sono sempre quelli: non è raro che il socio belga lavori con il socio svedese e con il socio italiano, quindi il fatto di avere una gestione mutualistica della liquidità è pienamente in linea con il senso del progetto.

Devo dire che i soci spesso ci segnalano possibili ritardi: "Guardate che questi pagheranno tra un anno", perché lo sanno che si

lavora comunque con i soldi di altri soci, se non italiani, comunque europei.

All'inizio alcune persone dicevano: "In Italia vedrete che passano con voi solo quelli che hanno problemi di pagamento, il resto si arrangiano con il nero", invece abbiamo lo stesso tasso di ritardo e mancato pagamento degli altri paesi.

Avere a che fare con una struttura che ha un ufficio legale credo funzioni da deterrente. Cioè il singolo che non si vede pagare a 2-300 euro cosa fa? Intenta una causa?

Smart invece nasce partendo dal lavoratore e dai suoi bisogni provando a creare dei legami di solidarietà laddove non ci sono

Invece se il committente non paga Smart, noi abbiamo gli strumenti per muoverci anche su piccole cifre.

C'è la preoccupazione di perdere un po' di libertà nel diventare dipendente?

Il contatto con il committente rimane al cliente. Noi non entriamo nella negoziazione. Noi fatturiamo e paghiamo te, ma non entriamo nella tua relazione con il cliente.

Sono più le persone che hanno scelto di essere autonome o quelle costrette?

Ci sono entrambe le tipologie, anche se nello spettacolo dal vivo spesso non c'è scelta.

In Italia cominciano a esserci tante persone che fanno comunicazione, grafica e hanno una moltitudine di clienti. Quelli con il monocommittente che devono andare in ufficio dalle nove alle cinque e devono aprire la partita Iva non vengono da noi e noi comunque non li prenderemmo: sarebbe interposizione di manodopera. Quello è un vero legame di subordinazione: i sintomi sono la monocommittenza, l'orario di lavoro, il fatto di usare strumenti e materiale del committente. In quel caso noi diciamo: "Guarda, quello che ti stanno facendo fare è illegale".

In generale, ci sono situazioni molto ibride, frastagliate. Se invece il committente ti offre un part-time anche di due giorni a settimana noi incoraggiamo ad accettare la proposta. Certo, sono casi piuttosto rari quelli della proposta di un'assunzione.

Smart cerca di tenere assieme l'autonomia con la cooperazione e una qualche forma di tutela.

Oggi si parla molto di "platform cooperativism", però gli esempi che vengono portati come Uber o Airbnb hanno ben poco a che vedere con la cooperazione; si tratta più di un servizio *on demand*, di una deregolamentazione su piattaforme spontanee per ridurre i costi. Smart invece nasce partendo dal lavoratore e dai suoi bisogni provando a creare dei legami di solidarietà laddove non ci sono. Non è così facile perché parliamo anche di figure molto individualiste. Anche la gestione della comunità è una sfida.

Il Belgio è abbastanza interessante come caso. Tutti i soci di Smart hanno diritto di voto all'assemblea generale; fino a tre anni fa su sessantamila soci se ne presentavano sei, sempre gli stessi. Poi nel 2014 c'è stato un cambio di direzione; contestualmente si è deciso di riaprire a tutti i settori e di diventare una cooperativa.

Questo è il terzo anno in cui ci sono delle grosse assemblee generali; l'anno scorso erano presenti ottocento soci, che sono stati coinvolti anche nella decisione se diventare cooperativa e se allargare i settori.

In Italia, purtroppo, siamo ancora in una fase in cui si parla più di contratti, fatture, versamenti Inps-Inail, che di un progetto cooperativo ambizioso. Comunque organizziamo momenti di dialogo e formazione, anche appunto per far capire al socio che non è l'unico ad avere certi problemi, che non è solo, siamo in tanti...

(a cura di Barbara Bertocin)

Per rinnovare una città Per regalare una città

- rinnovo abbonamento 60 euro
- abbonamento sostenitore 100 euro
- abbonamento "primo ingresso" 30 euro
- abbonamento-regalo 30 euro
- 4 abbonamenti-regalo 100 euro
- 10 abbonamenti-regalo 250 euro

Modalità di pagamento:

- Cc. postale n. 12405478 - Una Città Soc. Coop., via Duca Valentino 11, 47121 Forlì.
- Bonifico bancario sul conto intestato a Una Città Soc. Coop. presso: Cassa dei Risparmi di Forlì e della Romagna IBAN IT84 W 06010 13222 100000003026
- tramite internet (www.unacitta.it) aprendo la pagina: <http://www.unacitta.it/abbonamenti.asp>

0543-21422 fax 0543-30421 unacitta@unacitta.it www.unacitta.it